МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ

Випуск 1 (13) 2018

ЗАПОРІЖЖЯ

2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:
Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:
Трифонов Г.Ф. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:
Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.
Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.
Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).
Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.
Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.
Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.
Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».
Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.
Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.
Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).
Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).
Марчін Вінерскі – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).
Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).
Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).
Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.
Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

Електронна сторінка видання – **www.e-visnyk.zdia.zp.ua**
Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 3 від 29.03.2018 р.)

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

© Редакційна колегія, 2018
© Автори статей, 2018
© Запорізька державна інженерна академія, 2018

ISSN 2312-9395

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гріненко А.Ю.
ІНСТИТУТИ ВЛАДИ, ЇХ МІСЦЕ І РОЛЬ В ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... 9

Мороз С.В., Костюк І.В.
ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ..... 13

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Колінець Л.Б.
ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008–2010 РОКІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 18

Пробоїв О.А.
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ..... 23

Резникова Т.А.
РАЗВИТИЕ ХЕДЖИРОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ТНК..... 31

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алишанов Фаік Фархад-огли
АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ..... 37

Зелінська А.М.
ОЦІНКА ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА ТВЕРДОГО АГРОПАЛИВА В УКРАЇНІ..... 41

Верхоглядова Н.І., Мардус Н.Ю.
ПОСТУЛАТИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ І СИСТЕМ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ЦИМ ПОСТУЛАТАМ ПРОЦЕСІВ, ЩО ПРОТІКАЮТЬ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ..... 44

Проскуріна М.О.
ДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ КУЛЬТУРИ..... 50

Удовиченко С.М.
НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АГРАРНИЙ АСПЕКТ..... 55

Чернега І.І.
ЗАХОДИ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 60

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Астахова І.Е.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 65

Бердар М.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ..... 68

Бобко Н.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ..... 74

Борисяк О.В.
ОПТИМІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ..... 78

Вдовенко Н.М., Павленко М.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 83

Вешко О.В.
ПРОБЛЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ МУЛЬТИКУЛЬТУРНИХ ГРУП В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 87

Водовозов Є.Н., Палант О.Ю.
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ РОЗРАХУНКІВ НА ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ.....92

Дашко І.М.
СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....99

Єгорова О.М.
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....104

Жуков В.В.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ.....111

Зборовська О.М., Марков Б.М.
СЕГМЕНТУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....114

Кавун В.А.
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ.....120

Лазоренко В.В.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....124

Мартинов А.А., Розмислов О.М.
ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....129

Олійник Н.М., Макаренко С.М., Мустратова К.О.
ПЛАНУВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ.....135

Ситник О.Ю.
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....139

Скупейко В.В.
АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....145

Сталінська О.В.
ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....150

Стоєв В.Л.
АВС-МЕТОД ЯК КОРИСНИЙ ВАЖІЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....153

Тарасова К.И.
ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО РЕКРУТИНГА НА ПРОЦЕСС НАЙМА ПЕРСОНАЛА.....157

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гудзь П.В.
ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ.....161

Зеленко О.О.
СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....165

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Розмарина А.Л., Колонтай С.М.
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ.....170

Terekhov Ye.V., Mormul T.M.
ENTSCHEIDUNGSORIENTIERTE ASPEKTE DER NACHHALTIGEN BODENNUTZUNG IN DEN TAGEBAUEN.....173

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лукашова Л.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....179

Смутчак З.В.
БЕЗВІЗОВИЙ РЕЖИМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЗОВНІШНІ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ..... 186

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гудзь Ю.Ф., **Янковський В.А.**
ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... 192

Мирончук В.М., Чубар Ю.К.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ..... 199

Поліщук Н.В.
ІПОТЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 204

Тустановський Ю.Г.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА СУТЬ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА..... 207

Холодилова А.О.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ 211

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Клюс Ю.І.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДҐРУНТЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 216

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Райко Г.О., **Карамушка М.В.**, **Волкова О.В.**
ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПРАКТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
В ЖИТЛОВИЙ СЕКТОР НА ОСНОВІ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ..... 221

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Hrinenko A.Yu.
INSTITUTIONS OF POWER, THEIR PLACE AND ROLE IN THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SYSTEM..... 9

Moroz S.V., Kostyuk I.V.
REASONS AND CONSEQUENCES OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE..... 13

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kolinets' L.B.
FEATURES OF THE IMPACT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS OF 2008–2010 ON THE UKRAINIAN ECONOMY..... 18

Proboyiv O.A.
EURO-INTEGRATION VECTOR OF UKRAINE'S FOREIGN TRADING POLICY..... 23

Reznikova T.A.
DEVELOPMENT OF HEDGING IN THE INTERNATIONAL FINANCIAL ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE AND TNCS..... 31

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Alyshanov F.F.
ANALYSIS OF THE WORLD EXPERIENCE OF REGULATION OF ECONOMIC REFORMS..... 37

Zelins'ka A.M.
ESTIMATION OF ENERGY POTENTIAL FOR SOLID AGRO FUELS PRODUCTION IN UKRAINE..... 41

Verhoglyadova N.I., Mardus N.Yu.
POSTULATES OF THE DEVELOPMENT OF OBJECTS AND SYSTEMS AND COMPLIANCE WITH THESE POSTULATES OF PROCESSES OCCURRING IN THE DOMESTIC MARKET OF GOODS..... 44

Proskurina M.O.
ON THE ISSUE OF GOVERNANCE OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE SPHERE OF CULTURE..... 50

Udovychenko S.N.
DIRECTIONS OF REVITALIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: AGRICULTURAL ASPECT..... 55

Chernega I.I.
MEASURES TO IMPLEMENT THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE ENTERPRISE..... 60

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Astakhova I.
FEATURES OF MARKETING FACTORS OF ENSURING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE..... 65

Berdar M.M.
FEATURES OF THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC PROCESSING ENTERPRISES IN THE TRANSFORMATION CONDITIONS..... 68

Bobko N.A.
ORGANIZATION AND RATIONALIZATION OF THE PRODUCTION SYSTEMS..... 74

Borysiak O.V.
OPTIMIZATION CHALLENGES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM ON THE ENTERPRISES..... 78

Vdovenko N.M., Pavlenko M.M.
CONCEPTUAL BASES OF COMPETITIVE ACTIVITY OF DOMESTIC BUSINESS ENTITIES..... 83

Veshko O.V.
THE PROBLEM OF OPTIMIZATION OF ECONOMIC BEHAVIOR OF THE MULTICULTURAL GROUPS UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION..... 87

Vodovozov Y.N., Palant O.Y.
ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF ENSURING ELECTRONIC CALCULATIONS ON PUBLIC TRANSPORT..... 92

Dashko I.M.
THE ESSENCE AND IMPLEMENTATION MECHANISMS OF THE PROCESS PUBLIC ADMINISTRATION.....99
Yehorova O.M.
SYSTEM APPROACH AS A BASIS FOR THE EFFECTIVE MANAGEMENT
OF INVESTMENT ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISE.....104
Zhukov V.V.
DIRECTIONS OF DEVELOPMENT AND PERFECTION OF BUSINESS PLANNING IN UKRAINE.....111
Zborovs'ka O.M., Markov B.M.
SEGMENTATION RETAIL TRADE ENTERPRISES.....114
Kavun V.A.
SYSTEM APPROACH AS A METHODOLOGICAL BASIS FOR MANAGING PROJECT RISKS.....120
Lazorenko V.V.
ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY
OF THE HOTEL ENTERPRISE.....124
Martynov A.A., Rozmyslov O.M.
PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF COSTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....129
Oliinyk N.M., Makarenko S.M., Mustratova K.O.
PLANNING OF SALES OF ENTERPRISE PRODUCTS IN MODERN REALITIES.....135
Sytnyk O.Y.
ECOLOGIZATION OF TRANSPORT LOGISTICS AS A FACTOR OF THE COMPETITIVENESS
OF AN AVIATION ENTERPRISE.....139
Skupeyko V.V.
AN ALGORITHM FOR ELABORATING THE METHODOLOGY OF RESEARCH DEDICATED
TO THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL FIRMS.....145
Stalinska O.V.
FUNCTIONS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES
OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS.....150
Stoiev V.L.
ABC-METHOD AS A USEFUL LEVERAGE OF ENTERPRISE COSTS MANAGEMENT.....153
Tarasova K.I.
THE INFLUENCE OF ELECTRONIC RECRUITING ON THE PROCESS OF STAFF EMPLOYMENT.....157

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Gudz' P.V.
DETERMINATION OF THE EXPEDIENCY OF CREATING A CLUSTER
FOR THE SUBJECTS OF CLUSTER POLICY.....161
Zelenko O.O.
SOCIAL DIALOGUE AS AN INSTRUMENT FOR CONFLICT SOLVING
IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT.....165

ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Rozmarina A.L., Kolontai S.N.
ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF RECREATION AND TOURISM IN THE ODESSA REGION.....170
Terekhov Ye.V., Mormul T.M.
DECISION-ORIENTED ASPECTS OF SUSTAINABLE LAND USE IN THE OPENCAST MINES.....173

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Lukashova L.V.
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE.....179
Smutchak Z.V.
VISA-FREE REGIME AND ITS INFLUENCE ON EXTERNAL MIGRATION
OF UKRAINE'S POPULATION.....186

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Gudz' Yu.F., Yankovs'kyi V.A.
EVALUATION OF MECHANISM OF FORMATION OF INCOME OF THE PENSION FUND OF UKRAINE AT REGIONAL LEVEL.....192

Myronchuk V.M., Chubar Yu.K.
ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF THE MAIN INSTRUMENTS OF ANTI-INFLATION POLICY IN UKRAINE.....199

Polischuk N.V.
MORTGAGE AS AN ELEMENT OF THE MECHANISM OF LENDING TO AGRICULTURAL ENTERPRISES.....204

Turstansky Y.G.
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ESSENCE OF FINANCIAL INTERMEDIATION.....207

Kholodylova A.O.
DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF REGULATION OF NON-BANK LENDING INSTITUTIONS.....211

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Klius Yu.I.
INFORMATION BASIS FOR ASSESSING THE INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....216

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Rayko G.O., Karamushka M.V., Volkova O.V.
RESEARCH OF THE STATE AND PRACTICE OF INTRODUCING ENERGY-EFFICIENT TECHNOLOGIES IN THE HOUSING SECTOR ON THE BASIS OF A PROJECT APPROACH.....221

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю., к. е. н., доцент,
директор
Товариство з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»

ІНСТИТУТИ ВЛАДИ, ЇХ МІСЦЕ І РОЛЬ В ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Гріненко А.Ю. Інститути влади, їх місце і роль в трансформації економічної системи. У статті визначено сутність соціально-економічної системи, зокрема основні властивості, притаманні системі будь-якого типу, і конструктивний, заснований на аналізі структури системи вплив влади на її трансформацію. Досліджено основні фактори, які сприяють глибокій трансформації економічної системи суспільства. Сформовано висновки про те, що сучасний стан економічної системи та її організація характеризуються високим рівнем диверсифікації системи, що є об'єктивним наслідком глибоких соціально-економічних трансформацій системи та інститутів влади.

Ключові слова: економічна система, держава, влада, економічний розвиток, інститути, трансформація, диверсифікація, інститут влади.

Гриненко А.Ю. Институты власти, их место и роль в трансформации экономической системы. В статье определена сущность социально-экономической системы, в частности основные качества, свойственные системе любого типа, и конструктивное, основанное на анализе структуры системы влияние власти на её трансформацию. Исследованы основные факторы, которые способствуют глубокой трансформации экономической системы общества. Сформированы выводы о том, что современное состояние экономической системы и её организация характеризуются высоким уровнем диверсификации системы, что является объективным последствием глубоких социально-экономических трансформаций системы и институтов власти.

Ключевые слова: экономическая система, государство, власть, экономическое развитие, институты, трансформация, диверсификация, институт власти.

Hrinenko A.Yu. Institutions of power, their place and role in the transformation of the economic system. In the article defines the essence of the socio-economic system, in particular, the main characteristics of a system of any type and constructive, based on the analysis of the structure of the system, the influence of power on its transformation. The article investigates the main factors that contribute to a profound transformation of the economic system of society. The paper concludes that the current state of the economic system and its organization are characterized by a high level of diversification of the system, which is the objective consequence of the deep socio-economic transformations of the system and institutions of power.

Key words: economic system, state, power, economic development, institutes, transformation, diversification, institute of power.

Постановка проблеми. Економічні системи країн світу перебувають у постійній трансформації, і залежно від того, рухається система по шляху вдосконалення або відбувається докорінна зміна системи, відбувається і зміна ролі держави в трансформаційному процесі. Відбувається і зміна влади, її структури та системи політичних і економічних відносин. Дослідження проблеми впливу влади на трансформаційні зміни економічної системи суспільства є особливо актуальним у зв'язку з трансформацією близько 30% країн постсоціалістичного табору та країн, що вибрали курс соціалістичної розбудови на шляху ринкової орієнтації. Намагання країн Європи створити єдиний економічний простір та об'єднатися в єдиний союз спонукає і розвинуті країни Європи, їх вищі органи влади передати свої окремі повноваження щодо управління громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформація економічних систем на постсоціалістичному просторі здійснюється різними шляхами, тому великого значення набувають теоретичні дослідження трансформації економіки, визначення нагальних проблем і ролі держави загалом та органів влади зокрема в процесі її трансформації.

Наукові дослідження з цієї тематики викладені в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема в роботах В. Базилевича, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьєва, Н. Гражевської, С. Єрохіна, І. Лукінова, С. Мочерного, А. Чухно.

В наукових дослідженнях цих авторів викладені їх власні погляди та оцінка трансформаційного стану економічних систем і взаємного та обумовленого впливу влади й економічної системи суспільства. Пропозиції щодо вдосконалення розвитку економічних систем часто мають відособлений та спрямований характер, в галузі вузько економічних напрямів (менеджмент, маркетинг, фінанси тощо) в них відображаються значною мірою оцінки окремих авторів, а не теоретичних шкіл.

Проведені дослідження в галузі трансформації соціально-економічних систем є вагомим внеском у подальше теоретичне вдосконалення економічних відносин країн, що стали на шлях докорінної зміни суспільств. Водночас проблеми теоретичного аналізу впливу інститутів влади на процес трансформації, як і формування нових інститутів влади в трансформаційному суспільства, в науковій літературі розкриті недостатньо. Поки що не склався цілісний підхід до визначення концептуальних характеристик становлення та функціонування економічної системи України, симетричності та асиметричності її розвитку з економічними системами пострадянського і постсоціалістичного простору. Тому стаття присвячена подальшому дослідженню проблеми відносин держави, влади й економічних систем за умов трансформації останніх.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного структурно-функціонального аналізу державного регулювання процесів трансформації соціально-економічної системи суспільства на постсоціалістичному просторі.

Виклад основних результатів. Стан економічної системи характеризує співвідношення динаміки виробництва та споживання матеріальних благ в суспільстві. Варто також враховувати особливість динаміки елементів системи за умов її трансформаційних змін. Отже, можна визначити пріоритетні елементи економічної системи, від яких залежить її існування, а саме це достатня кількість засобів виробництва, щоб виробити необхідну кількість товарів споживання за потрібної кількості робочої сили, що споживається у виробництві. У цьому разі економічну систему варто визначити як суперечливу єдність відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у взаємозв'язку з продуктивними силами.

Основою економічної системи є виробнича сфера. Тут відбувається циркуляція матеріальних потоків, інформації та енергії. Сюди ж слід віднести і ринок послуг, який безпосередньо пов'язаний з матеріальним виробництвом. Отже, для нормально функціонуючої економічної системи необхідні стабільно функціонуюча сфера виробництва, що включає як матеріальне, так і нематеріальне виробництво, та сфера фінансів.

Раймон Барр відзначає, що не слід розглядати поняття «економічна система», як «якусь вузьку штучну форму для штампування, в яке силою запихають реальність. Ніяка система сама по собі не вичерпує цієї реальності, а лише змальовує в основних рисах ту або іншу економіку» [1, с. 34]. Як правомірно, на наш погляд, стверджував Джон Гелбрейт, «функція економічної системи більше не здається простою, принаймні для тих, хто хоче бачити реальний стан речей» [2, с. 87].

Економічна система функціонує в певному середовищі, впливаючи на нього та випробовуючи вплив середовища на собі. У зв'язку з цим можна вважати, що особливіостями функціонування економічної системи є її взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та постійна трансформація. Крізь функцію взаємодії із середовищем можна проаналізувати взаємозв'язок економічної системи з іншими системами. Найтісніше економічна система пов'язана з політичною системою держави. Природна система формує структуру економічної системи, поставляє природні ресурси (чинники), забезпечує існування економічної системи, що є базисом.

Суспільство як система є відособленим, автономним явищем, ця система не лише виділяється серед інших об'єктів, але й сама складається з автономних частин; нарешті, ознакою суспільства як системи є взаємопов'язаність усіх його частин, що виявляється в деяких інтегральних властивостях системи.

Досить вагомим чинником трансформації економічної системи є влада у всіх формах її прояву. Е. Тоффлер пише: «Влада – неминуча частина процесу виробництва, і це – істина для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і взагалі яких би то не було» [3, с. 52]. Таким же безперечним фактом господарської дійсності виступає й той вплив, який чинить влада на економічну поведінку людей, його зміст та результати. Можна по-різному оцінювати роль, значення та функції влади в господарській організації суспільства, однак безперечно, поведінка економічних агентів істотною мірою формується під впливом системи влади, в рамках якої вони діють і яка включає контроль та вплив з боку одних агентів та підпорядкування з боку інших. Характеризуючи значення влади в суспільстві, Б. Расселл відзначав, що влада є фундаментальним поняттям у суспільних науках у такому ж сенсі, в якому енергія є фундаментальним поняттям фізики [4, с. 9].

Водночас за такого підходу виникає ілюзія влади, яку лорд Актон описав фразою не менш глибокою, але не настільки популярною, як та, що повсюдно цитується: «Завдяки уявленню про народ як джерело влади абсолютна влада може стати настільки ж легі-

тимною, як і конституційна свобода». Алюзія на знамениту фразу Актона звучить так: «Влада розбещує, а абсолютна влада розбещує абсолютно» [5, с. 424].

Основним напрямом політики держави є економічна політика. До неї відносяться всі заходи влади стосовно економіки та соціальної діяльності людей. З безлічі визначень поняття «влада» найбільш часто вживається осучаснене визначення М. Вебера, згідно з яким влада – це примус людини до дії або бездіяльності без її волі. Кожен вид характеризується засобами здійснення влади, визначальними способами впливу на поведінку людей, а саме авторитетом, традиціями або насильством.

Для того щоб здійснювалася економічна влада, необхідним є контроль над економічними ресурсами, зокрема матеріальними цінностями, грошима, технікою, родючими землями, корисними копалинами, тобто необхідною є система обмеження доступу до ресурсів. Економічна влада – це економічні ресурси, що перебувають в розпорядженні самої держави, а в рамках суспільства на владу активно впливають представники бізнес-еліт. Переважно економіка здійснює вплив на політику через соціальну сферу, тобто визначаючи матеріальне становище різних соціальних груп та обумовлюючи диференціацію соціального статусу їх членів. Таким чином, люди залежно від економічного змісту своїх інтересів, їх суспільного становища можуть звертатися до різних політичних форм для їх задоволення, зокрема висунення вимог до державної влади, формування політичних рухів і партій, вираження своєї думки на виборах.

В економічній теорії склалося суперечливе ставлення до проблеми влади. На одному полюсі знаходяться економісти, які включають владу в предмет економічного аналізу і розглядають її як фактор, що здійснює серйозний вплив на господарське життя суспільства. Сюди належать, наприклад, представники марксистської школи, традиційного інституціоналізму, німецького ордолібералізму, французької соціально-інституціональної теорії.

В роботах французького економіста Ф. Перру влада розглядається як основоположний принцип господарського життя. «Економічне життя є чимось відмінним від мережі обміну. Вона, швидше, являє собою мережу сил. Економіка визначається не тільки прагненням до вигоди, але й прагненням до влади». На його думку, поняття «влада» і «примус» завжди входили в число елементів, далеких від економічної науки, у число факторів «позаекономічного» характеру, завдяки чому будь-який економіст вважав себе звільненим від «тягаря» досліджень у цій галузі та прощав собі серйозні прогалини в знаннях [6, с. 55–56].

Як зазначає У. Самуельс, «для інституціоналістів центральною економічною проблемою є організація та контроль над економікою, які є породженням її владної структури» [7, с. 110]. Владні відносини в економічній системі виступають традиційним предметом дослідження політичної економії. Р. Холтон зазначає: «Що об'єднує всі нюанси політичної економії, так це економічні питання, які завжди повинні розглядатися в контексті владних відносин незалежно від того, стверджуються останні за допомогою економічних або політичних механізмів» [8, с. 55].

На іншому полюсі перебувають економічні концепції, що заперечують значення поняття «влада» для економічного аналізу. Основна течія економічної думки (mainstream economics), а також низка інших напрямів (наприклад, неоавстрійська школа) негативно ставиться до включення проблеми влади в предмет економічного аналізу. А. Папандреу зауважує: «На застосування слова «влада» в "mainstream economics" накладено табу» [9]. Влада (примус) розглядається як відхилення від природного стану економічної системи, викликане зовнішніми для економіки чинниками.

Проблема влади досі залишається на периферії економічних досліджень. Практично будь-який автор, що стикається з аналізом проблем влади в економіці, вважає своїм обов'язком звернути увагу на недостатність знань у цій сфері. Влада, як зауважує К. Ротшильд, мала б стати одним з головних об'єктів вивчення економічних наук як в теоретичному, так і в прикладному аспектах.

Виняток становлять лише обмежене число авторів, що спробували запропонувати систематичне пояснення феномена влади в економічному житті, зокрема В. Ойкен, Ф. Перру, Дж. Гелбрейт, Я. Таката. Значний внесок у розвиток теорії економічної влади зробив М. Олсон, остання робота якого «Влада і процвітання: долаючи комуністичні і капіталістичні диктатури» [10] привернула увагу дослідників до цієї проблеми і сприяла виходу питання про владу в економіці з периферії економічного аналізу.

Щодо економічної влади, яка сформувалася в країнах постсоціалістичного світу, то вона є владою капіталу. Економічна влада, яка невіддільна від капіталістичної власності, служить для накопичення доданої вартості, яку одержують від експлуатації робочої сили. У ході цього процесу один капітал поглинає інший, внаслідок чого відбувається небезпечне накопичення економічної влади в руках незначної кількості промисловців і фінансистів.

Таким чином, система влади в економіці є умовою ефективної господарської діяльності, від стану якої залежить здатність економічної системи загалом до оптимального функціонування та розвитку. Стан системи влади визначає те, якою мірою загальні цілі й потреби ефективного економічного розвитку введені в структуру інтересів окремих агентів господарської системи.

Ефективно функціонуюча економічна система припускає наявність ефективної системи влади.

Множинність центрів влади в господарській системі припускає певний розподіл влади. Ефективність системи влади в господарській організації залежить від того, яким чином влада розподілена між її джерелами, а саме від того, хто над ким в чиїх інтересах та якою мірою здійснює владу.

Розподіл влади, який здатний створити ефективну владу, можна характеризувати як рівноважний стан, а систему влади – як збалансовану владу. Збалансований стан системи економічної влади виявляється в тому, що будь-яке домінування або зменшення впливу влади певних економічних і державних агентів веде до ослаблення обмежень на неефективну економічну поведінку або погіршення умов для ефективної поведінки.

Порушення рівноваги в розподілі влади створює умови для неспроможності забезпечити економічну систему ефективними результатами. Стан економічних і політичних інститутів перехідного періоду має як результат наявність незбалансованої системи економічної влади над поведінкою агентів. З одного боку, порушення рівноваги системи влади означає недолік дії системоутворюючих ринкових форм влади, а саме конкурентного товарного ринку, фінансових ринків, ринків корпоративного контролю, ефективного власника, правового контролю держави, що забезпечує захист від свавілля, гарантію збереження прав власності і виконання угод, процедури банкрутства. З іншого боку, наслідком недоліків системоутворюючих форм влади є надмірний вплив приватної влади, зокрема адміністративної та економічної, влади державних чиновників, влади менеджменту, монопольної влади, кримінальної влади.

Останні дослідження в галузі держави та економіки пов'язані з такими відомими дослідниками, як Д. Асемоглу і Дж. Робінсон, які в 2012 році у своїй науковій роботі «Чому країни переживають невдачі: джерела влади, процвітання і бідність» показали, яку роль держава відіграє в економіці: «економічні інститути мають вирішальне значення у визначенні того, якою буде країна – процвітаючою чи бідною, а політика і політичні інститути визначають, які економічні інститути країна буде мати» [11, с. 23–24]. Таким чином, у статті переконливо доведена вирішальна роль держави в економічному розвитку.

Демократизація політико-інституційного устрою системи державної влади України, що супроводжується розширенням політичних прав і свобод, становленням політичного ринку, зумовлює процеси трансформації політичної системи сучасного українського суспільства [12, с. 26].

Висновки. Держави та економіка історично дуже тісно взаємопов'язані і вимагають спільного дослідження. Сучасна економічна система у її нинішньому вигляді, без сумніву, розвивалася під впливом держави, а ринкова економіка є похідним продуктом діяльності держави. В процесі історичного розвитку економічних і політичних наук були оприлюднені різні погляди на роль держави в економіці, а саме від повного «привласнення» державою всіх господарських функцій (планова економіка) до мінімального втручання в економіку (ранній капіталізм).

Ринковій економіці, як відомо, властиві періодичні кризи, які є свідченням необхідності управління цією масштабною та складною економічною системою. Управління світовою економікою нині опинилося в руках національних економічних організацій.

Нині всі економічні школи не заперечують тієї істини, що влада як прояв впливу держави в будь-якій формі функціонує ефективніше, ніж вільний ринок у формі анархії, а також держава ефективніше впливає на трансформацію економічної системи, ніж наднаціональні структури. Та наші дослідження підтвердили й те, що вплив влади на систему трансформації економіки є незавершеними. Десятки країн, які знаходяться у глибокому трансформаційному стані, під впливом економічної та політичної влади вибирають різні шляхи для вдосконалення економічних відносин, саме ця проблема вимагає поглибленого дослідження.

Список літератури:

1. Барр Р. Политическая экономия. Т. 1 / пер. с фр. Москва: Международные отношения, 1995. 752 с.
2. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества. Москва: Прогресс, 1976. 532 с.
3. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория. Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 50–64.
4. Russell B. Power. London; New York: Routledgc, 2000. P. 9.
5. Актон Дж. Принцип национального самоопределения. Очерки становления свободы. Лондон, 1992.
6. Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory. Power in Economics / ed. by K.W. Rothschild. Harmondworth: Penguin books, 1971. P. 56–73.
7. Samuels W. Institutional Economics. P. 110–111.
8. Holton R. Economy and Society. London: Routledge, 1992. 231 p.
9. Papandreou A. Externality and Institutions. Oxford: Claredon Press, 1994. 321 p.
10. Сычев Ю. Особенности современного механизма регулирования внешнеэкономической деятельности. Развитие экспортного потенциала России: материалы «круглого стола», прошедшего на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова 20 ноября 1996 года / под ред. М. Осьмовой. Москва: изд-во МГУ, 1997. С. 80.
11. Сіроштан М., Григорян Г., Тененбаум А. та ін. Політична економія: навч. посібник. Харків: РВВ ХДЕУ, 1998. 344 с.
12. Новіцький В. Європейський вибір України в контексті новітніх тенденцій та загроз. Економічний часопис. 2005. № 9–10. С. 26–27.

УДК 331.5:31

Мороз С.В., к. е. н, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницький національний університет
Костюк І.В., студентка
Хмельницький національний університет

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Мороз С.В., Костюк І.В. Причини та наслідки безробіття в Україні. У статті проаналізовано сучасний стан безробіття в Україні. Наведено основні позитивні й негативні сторони цього соціально-економічного явища, визначено причини його виникнення. За статистичними даними проведено аналіз динаміки кількості безробітних та рівня безробіття, зокрема проаналізовано рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання. На основі проведеного аналізу запропоновано напрями вирішення проблеми безробіття в Україні.

Ключові слова: безробіття, робоча сила, рівень безробіття, ефективна державна політика, методологія МОП, ринок праці.

Мороз С.В., Костюк И.В. Причины и последствия безработицы в Украине. В статье проанализировано современное состояние безработицы в Украине. Приведены основные положительные и отрицательные стороны этого социально-экономического явления, определены причины его возникновения. По статистическим данным проведен анализ динамики количества безработных и уровня безработицы, в частности проанализирован уровень безработицы населения (по методологии МОТ) по полу, возрастным группам и месту жительства. На основе проведенного анализа предложены направления решения проблемы безработицы в Украине.

Ключевые слова: безработица, рабочая сила, уровень безработицы, эффективная государственная политика, методология МОТ, рынок труда.

Moroz S.V., Kostyuk I.V. Reasons and consequences of unemployment in Ukraine. The article analyzes the current state of unemployment in Ukraine. The main positive and negative aspects are presented of this socio-economic phenomenon and the reasons are determined for its occurrence. Based on the statistical data, the author conducts analysis of the dynamics the number of unemployed and of the unemployment rate, as well as analyzed the unemployment rate of the population (according to the ILO methodology) by gender, age groups and place of residence. On the basis of analysis, the optimal directions of solving the unemployment problem in Ukraine are suggested.

Key words: unemployment, labor, unemployment rate, effective public policy, methodology ILO, labor market.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки та глобалізаційні процеси підвищили актуальність дослідження проблематики безробіття як України, так і цілого світу. Ефективна державна політика є основною рушійною силою стабілізації рівня безробіття країни. Більшість країн світу докладає досить багато зусиль для подолання цього соціально-економічного явища, проте жодній з них ще досі не вдавалося ліквідувати його повністю. Сьогодні ми можемо поспостерігати досить значне порушення рівноваги між попитом та пропозицією робочої сили, наявність соціальної нестабільності та бідності у суспільстві та багато інших соціально-економічних проблем. Причинами виникнення безробіття можуть бути різні чинники, проте найбільш поширеними серед них в Україні є неефективність використання робочої сили, недостатня кількість робочих місць та відсутність економічних умов, за яких люди мали б змогу спрямовувати свої навики та практичні здібності у продуктивну роботу та отримувати за це пристойну плату. Тому безробіття можна сміливо вважати негативним соціально-економічним явищем, що становить реальну загрозу державному та суспільному благополуччю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження процесу безробіття та його проблематики зробили такі провідні зарубіжні вчені, як, зокрема, А. Сміт, Т. Мальтус, Ф. Кене, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, А. Пігу, А. Маршал, А. Оукен, Г. Стендінг. Проблеми безробіття також знайшли своє відображення в наукових працях таких вітчизняних вчених, як, зокрема, С.І. Бандура, В.В. Близнюк, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, Е.М. Лібанова, В.М. Петюх, В.В. Онокієнко, Ю.М. Маршавін. Проте через постійні динамічні процеси на ринку праці та специфіку розвитку українського ринку праці безробіття залишається актуальним питанням та потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану безробіття в Україні; виявлення причини його виникнення; аналіз динаміки основних показників ринку праці, зокрема рівня безробіття за статтю, віковими групами та місцем проживання; визначення оптимальних шляхів подолання безробіття як однієї з основних соціально-економічних проблем держави та суспільства.

Виклад основних результатів. Явище «безробіття» є невід'ємною складовою ринкової економіки будь-якої країни, результатом дії її головного закону – закону попиту і пропозиції.

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змогу реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [1]. Проте під час надання такого трактування слід мати на увазі, що це стосується лише тих громадян, які самі шукають роботу, виявляють свою економічну активність.

Безробіття не може бути доречним ні в економічному, ні в соціальному контексті, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем, а саме скорочується купівельна спроможність населення; бюджет втрачає платників податків; підприємство втрачає працівників; зростає ризик соціального напруження; спостерігаються додаткові витрати на підтримку безробітних. Формування в Україні цивілізованого ринку праці, який би давав змогу власнику робочої сили оперативно знайти необхідну роботу з умовами праці, що відповідають вимогам безпеки та гігієни, з гідною заробітною платою, а роботодавцю – працівників необхідної кваліфікації, можливе тільки за наявності ефективної системи працевлаштування [2].

Процес виникнення безробіття спричиняє появу негативних соціально-економічних наслідків, таких як падіння життєвого рівня населення; втрата доходу та кваліфікації; посилення соціальної напруги; зростання кількості злочинних ситуації; посилення соціальної нерівності; зростання кількості психологічних і фізичних захворювань; падіння трудової активності; скорочення податкових надходжень до державного бюджету; зменшення ВВП.

На противагу усім вищезазначеним негативним наслідкам, безробіття має й позитивні риси, а саме зростає рівень конкуренції між працівниками; підвищується соціальна цінність робочого місця; зростає рівень інтенсивності та продуктивності праці; підвищується значимість та цінність праці; збільшується час дозвілля; розширюється вибір місць роботи.

Крім того, слід звернути увагу на важливу роль таких економічних наслідків безробіття, як спад виробництва, еміграція населення та інфляція, які безпосередньо здійснюють вплив на суспільство та економіку країни загалом.

Вплив безробіття на рівень ВВП досліджував відомий американський економіст А. Оукен. На основі своїх досліджень він сформулював закон, сутність якого полягає в тому, що перевищення фактичного рівня безробіття над його природним рівнем на 1% призводить до скорочення реального ВВП на 2,5% порівняно з його потенційним рівнем. Внаслідок цього відбувається зменшення сукупного попиту на товари й послуги, скорочується зайнятість, а рівень безробіття зростає. Таке співвідношення між рівнем безробіття та спадом виробництва ВВП дає можливість обчислити абсолютні втрати продукції, пов'язані з будь-яким рівнем безробіття. Щоб рівень безробіття залишався незмінним, річний темп зростання реального ВВП має становити 2,7–3%. Тому в цьому разі можна говорити про те, що зростання рівня безробіття в країні негативно впливає на виробництво ВВП.

Щодо співвідношення між еміграцією робочої сили та безробіттям, то можна констатувати, що еміграція населення за кордон позитивно впливає на безробіття в країні емігранта, а саме відбувається зниження рівня безробіття, зменшується напруженість на місцевому ринку праці, скорочується різниця та досягається рівновага між доходами населення. Проте слід пам'ятати, що еміграція населення має й негативні наслідки, а саме відбувається зниження кількості кваліфікованих трудових ресурсів, інтелектуального потенціалу країни, що призводить до виникнення негативних змін на вітчизняному ринку праці і падіння окремих галузей виробництва або економіки загалом. Завданням уряду в цьому разі є створення таких умов, що дають змогу максимізувати позитивні наслідки від еміграції населення, наприклад розширити можливості легального працевлаштування робітників через укладання відповідних двосторонніх міждержавних угод.

Також варто взяти до уваги зв'язок безробіття з інфляцією. Цей взаємозв'язок показує так звана крива Філіпса. Оберненість зв'язку показує, що за зростання економіки та скорочення рівня безробіття інфляція зростає, і навпаки. За зростання рівня інфляції скорочується рівень безробіття. Це пояснюється тим, що за наявності безробіття працівники не вимагають підвищення заробітної плати, що спричинене бажанням втримати своє робоче місце. Роботодавці можуть обирати працівників з кваліфікованих кадрів, які не заохочені в підвищенні заробітної плати [3].

В разі повної зайнятості населення роботодавцям не вистачає робочої сили, тому вони вимушені збільшувати зарплату своїм працівникам з метою підвищення продуктивності праці. Проте така ситуація призведе до зростання витрат виробництва, а отже, і вимушеного підвищення цін, що призведе до зростання рівня інфляції в країні.

Аналізуючи дві різні залежності, можемо констатувати, що неможливо одночасно досягнути низького рівня інфляції та безробіття. Головним завдан-

ням уряду в цьому разі є пошук компромісу для вирішення цієї проблеми.

Рівень безробіття як в Україні, так і в усьому світі визначають за допомогою методології міжнародної організації праці (МОП) як співвідношення між числом безробітного населення віком 15–70 років та числом економічно активного населення відповідного віку. Крім того, в Україні визначають рівень зареєстрованого безробіття як співвідношення між кількістю безробітних, що зареєстровані у Державній службі зайнятості, та середньорічною кількістю працездатного населення.

Проаналізуємо динаміку кількості безробітних та рівня безробіття в Україні за 2012–2017 роки, для чого складемо аналітичну табл. 1.

На основі даних табл. 1 можна зробити висновок, що рівень безробіття та кількість безробітних в Україні почали стрімко зростати з 2014 року. Порівняно з 2013 роком, до якого рівень безробіття поволі спадав, у 2014 році він збільшився на 2% для осіб у віці 15–70 років та на 1,9% для осіб працездатного віку. Дані зміни були спричинені агресією Росії на сході України, анексією Криму та економічною кризою в Україні. Ці події спричинили внутрішню та зовнішню вимушену міграцію населення. Втративши місце роботи та житло, втікаючи від воєнних дій, населення східних регіонів було вимушене переїжджати до інших регіонів або за кордон. Порівнюючи дані за 9 місяців 2016–2017 років, можемо констатувати, що рівень безробіття населення працездатного віку збільшився несуттєво, а саме на 0,1%. Щодо кількості безробітного населення, то станом на 1 жовтня 2017 року вона зросла на 14,7 тис. осіб, або на 0,9%.

Крім того, важливо зробити аналіз рівня безробіття за статтю, віковими групами та місцем проживання. Статистична інформація, на основі якої здійснено аналіз, наведена в табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 можна зробити висновок, що рівень безробіття серед чоловіків вищий на 3,1% відносно рівня безробіття серед жінок та на 1,5% відносно середнього. При цьому найвищий рівень безробіття серед чоловіків та жінок відзначено у віці 15–24 років, коли він становить 24,0% та 21,5% відповідно. Рівень безробіття в сільській місцевості вищий, ніж у міських поселеннях, на 0,5%. Найбільший відсоток безробітних у цьому разі становлять молоді люди віком 15–24 років, а саме 22% у сільській місцевості та 23,7% у міських поселеннях.

Досліджуючи таке явище, як безробіття, проаналізуємо причини його виникнення, які є важливими. Причин виникнення безробіття досить багато, проте головні з них наведемо на рис. 1 [4].

Згідно з рис. 1 можна стверджувати, що працездатне населення України найчастіше ставало безробітним через звільнення за власним бажанням за

Таблиця 1

Динаміка кількості безробітних та рівень безробіття в Україні

Роки	Безробітне населення			
	у віці 15–70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2012	1 589,8	7,6	1 589,2	8,2
2013	1 510,4	7,3	1 510,3	7,8
2014	1 847,6	9,3	1 847,1	9,7
2015	1 654,7	9,1	1 654,0	9,5
2016	1 678,2	9,3	1 677,5	9,7
за 9 місяців 2016 року	1 662,2	9,2	1 661,3	9,6
за 9 місяців 2017 року	1 676,9	9,4	1 676,7	9,7

Джерело: [4]

Таблиця 2

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2016 році

Категорія населення	Рівень безробіття (у середньому за період, % до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)							
	усього	зокрема, за віковими групами, років						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Усе населення	9,3	23,0	11,7	8,9	8,0	7,7	7,3	0,1
Жінки	7,7	21,5	10,2	7,6	7,0	6,3	5,2	–
Чоловіки	10,8	24,0	12,8	10,0	8,9	9,1	9,3	0,2
Сільська місцевість	9,7	22,0	12,1	10,0	7,9	7,4	7,5	0,0
Міські поселення	9,2	23,7	11,5	8,6	8,0	7,8	7,2	0,1

Джерело: [4]

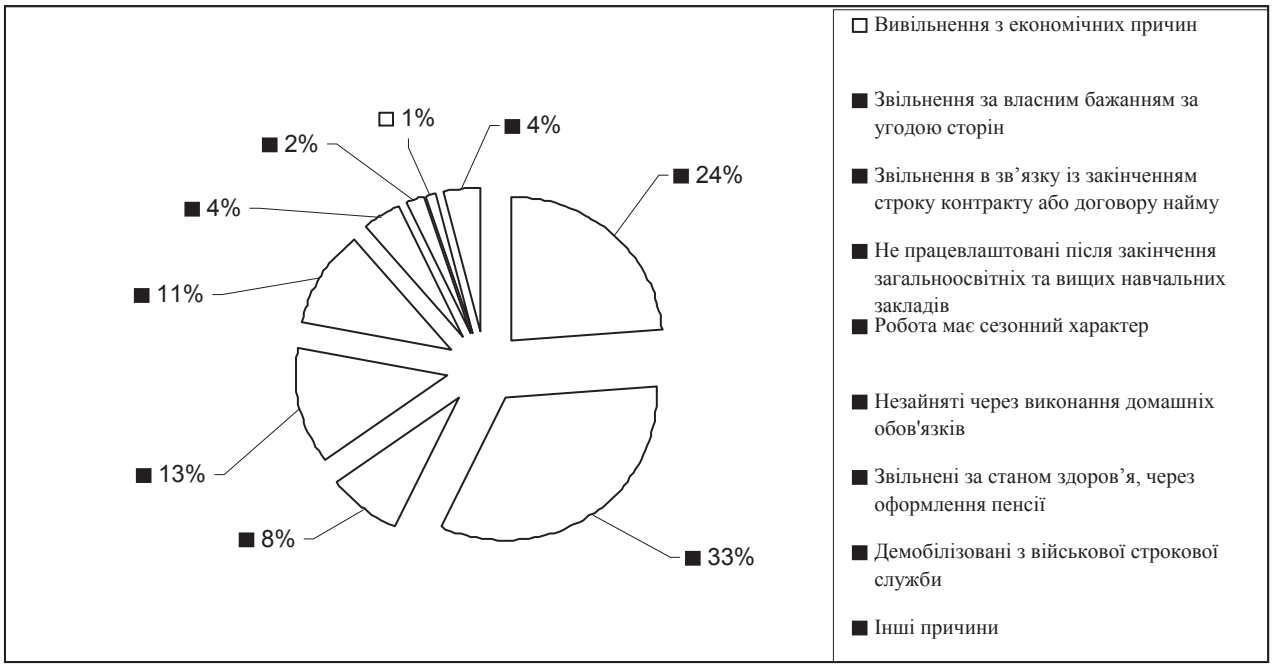

Рис. 1. Причини безробіття українського населення, дані за 9 місяців 2017 року

угодою сторін (33% загальної кількості безробітних), наступними причинами є звільнення з економічних причин (24%), неможливість працевлаштуватися після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (13%) і через сезонність роботи (11%). Найменше за все населення ставало безробітним через демобілізацію з військової строкової служби (1%).

Необхідно відзначити, що існують певні проблеми статистики безробіття українського населення, які не відображають повністю реальну картину його рівня в Україні. Насамперед це обумовлене такими причинами: не враховано осіб, які вичерпали термін перебування на обліку в службі зайнятості; осіб, які перебувають у неоплачуваних відпустках і вважаються зайнятими; осіб, які працюють без укладання трудової угоди; осіб, які працюють за кордоном; осіб, які самозайняті.

На ринку праці України слід виділити проблему низького рівня конкурентоспроможності національного ринку праці. Сучасний стан розвитку економіки України характеризується трансформаційними процесами, позитивний результат яких не може бути досягнутий без переходу на якісно новий рівень кваліфікації робочої сили та рівень її конкурентоспроможності. Система забезпечення кадрами має гнучко реагувати на зміни в потребах виробництва, що виявляються на ринку праці. Проте відсутність комплексного підходу до потреб кадрового забезпечення національної економіки України привела до зростання невідповідності між потребою у кваліфікованих кадрах і фактичною професійно-кваліфікаційною структурою пропозиції робочої сили. Також відзначено тенденцію невідповідності кількості безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, кількості найнятих робітників, які скористалися послугами служби зайнятості, та потребі в робочій силі [2].

На ринку праці простежується тенденція зростання частки безробітних з вищою освітою. Отже, існує проблема раціональності державної політики у сфері освіти, яка, на нашу думку, має бути спрямована на фінансування навчання студентів тих спеціальностей, на які є попит на ринку, і скорочення фінансування спеціальностей, пропозиція яких є в надлишку. Сьогодні молодим людям віком від 16 до 30 років досить важко знайти собі відповідне робоче місце, тому їх рівень безробіття досягає майже 30%. Така ситуація спричинена передусім тим, що у молодих людей відсутні досвід та практичні навички, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці.

Актуальною проблемою на ринку праці України є проблема мобільності робочої сили. Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили. Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів та вимог працівника конкретному робочому місцю, а на макроекономічному рівні – невідповідність наявного розподілу робочих місць потребам моделі соціально-економічного розвитку [5].

Питанням дослідження безробіття в Україні займалась велика кількість науковців, якими запропоновано низку пропозицій щодо стабілізації та подолання безробіття. Кожен з них наводив різні шляхи подолання цього соціально-економічного явища, проте ми пропонуємо ті заходи, які, на нашу

думку, справді можуть позитивно вплинути на рівень безробіття в Україні:

– створювати розгалужену систему державної служби зайнятості професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;

– надавати податкові пільги тим підприємствам, у яких висока частка зайнятого населення;

– проводити реформування трудового законодавства у сфері зайнятості;

– створювати сприятливий інвестиційний клімат з метою створення додаткових робочих місць та розвитку підприємництва;

– запроваджувати механізми захисту внутрішнього ринку праці;

– створювати необхідні умови розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітними;

– своєчасно оновлювати та підвищувати технічний рівень робочого місця;

– збільшувати попит на робочу силу з боку державного та приватного секторів;

– запроваджувати безвідсоткові кредити, що надаватимуться безробітним, які намагаються започатковують власний бізнес;

– запроваджувати ефективну державну політику, яка була б спрямована безпосередньо на стимулювання попиту на працю, а також молодіжну зайнятість;

– збільшувати державне фінансування професійного навчання;

– легалізувати тіньову економіку.

Висновки. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що безробіття є однією з ключових проблем ринкової економіки будь-якої країни. Безробіття як соціально-економічне явище має й позитивні сторони, й негативні. Оцінюючи сучасний стан безробіття в Україні, можемо говорити про те, що він перебуває на досить високому рівні, а якщо не вирішувати це питання зараз, то неможливо надалі налагодити ефективну діяльність економіки, через що рівень безробіття буде безупинно зростати. Слід відзначити, що найбільшу частку безробітного населення становлять молоді люди. Також встановлено, що найпоширенішими причинами безробіття населення є звільнення за власним бажанням, вивільнення з економічних причин і неможливість працевлаштуватися після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів.

Найголовнішою проблемою нашого уряду у вирішенні питання безробіття є застарілі підходи до регулювання цієї сфери. Нині для того, щоб стабілізувати рівень безробіття в Україні, необхідно серйозно переглянути підходи до політики дешевої сили; кардинально змінити систему мотивації та праці; збільшити державне фінансування професійного навчання, залучати якомога більше інвесторів з метою розвитку підприємництва та створення додаткових робочих місць; розробляти ефективну систему працевлаштування тощо.

Отже, вжиття вищезгаданих заходів дасть можливість покращити ситуацію зайнятості на ринку праці, що в результаті позитивно вплине на соціальний та економічний рівні розвитку суспільства.

Список літератури:

1. Про зайнятість населення: Закон України із змінами, внесеними згідно з Законом від 4 липня 2013 року № 406-VII. Відомості Верховної Ради. 2013. № 24. Ст. 243.
2. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 4 (70). С. 48–53.
3. Крамаренко К., Губарєв С. Безробіття населення як макроекономічна проблема. Молодий вчений. 2014. № 6 (1). С. 147–150.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. URL: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index.
6. Михайлова О.Е Наслідки впливу трудової міграції на соціально-економічний розвиток України. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. 2013. Вип. 1. С. 269–276.
7. Ярова Л.Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрями його подолання. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016. № 10. С. 752–755.
8. Полуяктова О.В. Проблеми безробіття в Україні. Економіка і суспільство. 2016. № 2. С. 31–35.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.97:339.747

Колінець Л.Б., к. е. н., доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008–2010 РОКІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Колінець Л.Б. Особливості впливу світової фінансової кризи 2008–2010 років на економіку України. У статті охарактеризовано сутність фінансової кризи. Виділено основні причини потужного впливу світової фінансової кризи на українську економіку. Охарактеризовано проблеми у реальному та фінансовому секторах економіки. Проаналізовано вплив світової фінансової кризи на динаміку ВВП України, надано рекомендації щодо антикризового регулювання.

Ключові слова: світова фінансова криза, фінансовий ринок, ВВП, золотовалютні резерви, антикризове регулювання.

Колинец Л.Б. Особенности влияния мирового финансового кризиса 2008–2010 годов на экономику Украины. В статье охарактеризована сущность финансового кризиса. Определены основные причины мощного влияния мирового финансового кризиса на украинскую экономику. Охарактеризованы проблемы в реальном и финансовом секторах экономики. Проанализировано влияние мирового финансового кризиса на динамику ВВП Украины, предоставлены рекомендации по антикризисному регулированию.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовый рынок, ВВП, золотовалютные резервы, антикризисное регулирование.

Kolinets' L.B. Features of the impact of the global financial crisis of 2008–2010 on the Ukrainian economy. The article describes the essence of the financial crisis. There are highlighted the main causes of the powerful influence of the global financial crisis on the Ukrainian economy. The problems in the real and financial sectors of the economy are described. The influence of the global financial crisis on the dynamics of GDP of Ukraine is analyzed and recommendations on anti-crisis regulation are given.

Key words: global financial crisis, financial market, GDP, gold and foreign currency reserves, crisis management.

Постановка проблеми. Світова фінансова система характеризується певною внутрішньою нестабільністю. Ця нестабільність виявляється в періодичному виникненні в різних частинах цієї системи фінансових криз. Світова фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, перервала цикл економічного зростання в Україні. Однак її вплив на економіку України проявився не відразу. Це було спричинене тим, що український фінансовий ринок тоді оперував відносно простими фінансовими інструментами, а також відбувався значний потік іноземного капіталу в країну. Все ж з часом завдяки, зокрема глобалізаційним процесам, світова фінансова криза поширилася на національне господарство України та на її фінансову систему. Виникає потреба досконало вивчити всі причини поширення цієї кризи для мінімізації впливів майбутніх світових фінансових криз на економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час вченими різних країн проводяться дослідження природи циклічності, сутності та способів поширення і подолання фінансових криз. Значний внесок у розроблення теорії фінансових криз зробили К.П. Кіндлебергер, Ф.С. Мішкін, Х. Мінскі, А. Шварц та інші науковці. Серед українських вчених, які вивчали ступінь впливу світових криз на економіку України, варто виділити Я.А. Жаліла, О.С. Бабаніна, Я.В. Белінську [1]. Вони проаналізували основні виміри кризи 2008 року, а саме зовнішньоекономічний, монетарний, промисловий, регіональний, соціальний, та надали відповідні рекомендації щодо пріоритетних напрямів антикризової політики. Заслуговують також на увагу праці А.О. Мельник, в яких досліджено вплив світових криз на стан економіки України з часу набуття незалежності, встановлено наслідки, а також проаналізовано шляхи їх подолання [2]. Однак потребують поглибленого вивчення причини та особливості трансмісії світової фінансової кризи на територію України.

Постановка завдання. З огляду на виявлені проблеми у статті поставлені такі завдання:

– визначити сутність світової фінансової кризи;

– охарактеризувати основні причини потужного впливу світової фінансової кризи на українську економіку;

– проаналізувати вплив зміни певних показників економічної системи на динаміку ВВП.

Виклад основних результатів. Фінансові кризи є однією з форм прояву економічних криз. У циклічних кризах починає виявлятися перенагромадження всіх трьох форм капіталу, а саме товарного (ріст нереалізованої продукції), продуктивного (збільшення недовантаження виробничих потужностей, ріст безробіття) і грошового (збільшення кількості грошей, не вкладених у виробництво). З 1970–1980 років у науково-дослідних роботах західних вчених із проблем економічних циклів і криз акценти починають поступово зрушуватися в сферу фінансів як найбільш нестабільну сферу економіки. Відродження інтересу до гіпотези фінансової нестабільності обумовлене тим, що наслідки фінансових криз спонукали до більш поглибленого вивчення цієї проблематики саме в контексті реалізації через них різних за масштабами економічних криз, зокрема світових (глобальних).

Розглянемо підходи низки вчених до визначення поняття «світова фінансова криза». Так, М. Бордо і Дж. Ландон-Лейн розуміють під міжнародною фінансовою кризою банківську кризу, яка, часто супроводжуючись валютною або борговою, виникає на декількох континентах і країнах, включаючи розвинені країни і країни, що розвиваються [3].

Цікавим є дослідження криз з позицій теорії асиметрії інформації Ф.С. Мішкіна. Фінансова криза, на його думку, – це нелінійна дезорганізація фінансового ринку, за якою проблеми несприятливого відбору та морального ризику поглиблюються настільки, що фінансові ринки втрачають здатність ефективно перерозподіляти ресурси суб'єктам з найкращими інвестиційними можливостями, внаслідок чого відбувається різке скорочення економічної активності [4].

Досліджував сутність і детермінанти виникнення фінансових криз і український вчений В.П. Мазуренко, який визначає, що світова фінансова криза – це раптове, синхронізоване порушення рівноваги міжнародних фінансових ринків, що відбувається внаслідок поширення дестабілізації системних фінансових відносин країн епіцентру, яка поширюється на інші регіони та дістає вияв у спонтанному, неочікуваному падінні вартості активів (акцій, нерухомості, активів тощо), погіршенні динаміки більшості фундаментальних макроекономічних показників і через дезорганізацію процесів формування та розподілу централізованих фондів держав викликає різке зростання зовнішнього боргу та ймовірності дефолту за приватними, а інколи й суверенними боргами [5].

Світова фінансова криза 2008–2010 років була визначальною для економічного розвитку України, адже падіння ВВП становило 14%, а гривня посіла друге місце у світі за показником девальвації.

Виділимо основні причини такого потужного впливу світової фінансової кризи на українську економіку.

1) Експортна спеціалізація України концентрувалася на невеликій кількості товарних груп за зростаючої відкритості економіки, що спричинило високу залежність економічного та фінансового становища від кон'юнктури зовнішніх ринків.

Так, відкритість економіки України (відношення зовнішньоторговельного обігу до ВВП) перевищувала 100% протягом тривалого часу. Так, у 2004 році відкритість досягла 119,6%, а в кризовий 2008 рік становила 102,1%, що показує значну залежність економіки країни від зовнішньоторгових операцій [6].

Водночас експорт України мав вузьку товарну диверсифікацію, адже у 2008 році на чорну металургію припадали 34,3% всього експорту, на мінеральні продукти – 10%, а на товари з високою доданою вартістю, зокрема машини, устаткування та транспортні засоби, припадали 16% всього українського експорту [7]. Крім цього, світовий попит на основні експортні товари України значно коливався протягом глобальних бізнес-циклів, що призвело до непередбачуваності та нестабільності доходів від експорту.

2) Диспропорції у залученні іноземних інвестицій. Найпривабливішими секторами стали галузі з високою ліквідністю та швидким обігом коштів, тоді як інвестиції у виробництво залишилися на досить низькому рівні. Так, найбільший обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій на кінець 2008 року було зосереджено у фінансовій діяльності (29,8% від загального обсягу), в операціях з нерухомим майном (20,9%), металургійній промисловості (13,0%), оптовій та роздрібній торгівлі (7,4%), будівництві (4,8%), харчовій промисловості (3,9%). У машинобудуванні, хімічній, нафтохімічній та добувній промисловості зосереджено по 2,4–2,8% від загального обсягу коштів іноземних інвесторів [6].

3) Зростання обсягів зовнішнього боргу країни. Україна залучила значний обсяг зовнішніх позик для фінансування внутрішнього споживання та інвестицій. Також з початку 2006 року приватний сектор України активно залучав зовнішні позики.

Валовий зовнішній борг лише в січні-жовтні 2008 року, тобто саме перед початком кризи, збільшився з 82 189 млн. дол. США до 104 839 млн. дол. США, або на 27,5%. Причому відзначимо тенденцію до стрімкого збільшення не державного боргу, а банківського та інших секторів (рис. 1).

Цікаво, що зовнішній борг сектору державного управління з 2005 року до січня 2009 року збільшився лише на 3,3 млрд. дол. США, а його частка у валовому зовнішньому боргу зменшилася з 37% у 2005 році до 14,1% на початку 2009 року. За цей же період частка боргу банківського сектору зросла з

8,7% до 38,2%, а частка боргу інших секторів зменшилась із 47% до 39%, хоча у вартісному вимірі цей борг збільшився аж на 25,7 млрд. дол. США.

4) Дестабілізація банківської системи. В Україні криза банківської системи стала наслідком надмірної кредитної експансії упродовж 2005–2007 років. Темпи приросту обсягів кредитування за вказаний період були дуже високими і в середньому становили близько 70% за рік. Лише у 2008 році, тобто в момент виникнення кризи, темпи приросту кредитування дещо знизились, а за 11 місяців становили 57,3%. При цьому темп зростання ВВП за 2005–2007 роки у середньому становив близько 5,8% за рік. Таким чином, темп зростання обсягів кредитування українськими комерційними банками перевищував темп зростання ВВП майже у 10 разів [8].

Негативним є той факт, що близько 50% усіх виданих в Україні позик були номіновані в іноземній валюті.

На зростання кредитного ризику та ризику ліквідності банківської системи України значний вплив мало також зростання обсягів негативно класифікованих кредитів. Якщо на 1 січня 2007 року вони становили 4 456 млн. грн., на 1 січня 2008 року – 6 358 млн. грн., то вже на 1 січня 2009 року – 18 015 млн. грн., тобто зросли на 186% [9]. Та й частка негативно класифікованих кредитів у загальній сумі всіх наданих кредитів збільшилася до 14,5% на кінець 2008 року [10].

Ще однією причиною банківської кризи став порівняно низький рівень капіталізації банків, що не зміг забезпечити належним чином їх фінансову стабільність. Так, з 2002 року частка власного капіталу у банківських пасивах зменшилась із 16,6% до 11,6% станом на 1 січня 2008 року (рис. 2).

Хоча на початок 2009 року частка власного капіталу збільшилася до 12,9%, за рік різко зменшилася рентабельність капіталу банків, а саме з 12,62% до 8,51%.

Наступним фактором, який сприяв розгортанню фінансової кризи в Україні, була значна частка іноземного капіталу у структурі капіталу банківської системи.

Кількість банків з іноземним капіталом стрімко зросла, а саме з 23 станом на 1 січня 2006 року до 35 станом на 1 січня 2007 року (+52%), а на початок 2008 року до 47 (+34%), тобто за два роки подвоїлась. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків почала суттєво зростати ще протягом 2005 року, а саме з 9,6% станом на 1 січня 2005 року до 19,5% станом на 1 січня 2006 року. А вже в рік початку кризи, тобто станом на 1 січня 2008 року, вона становила аж 35%. А це за умов кризових явищ могло виявитися серйозною загрозою для фінансової стійкості вітчизняних банків у разі виникнення проблем у діяльності зарубіжних банківських корпорацій, тобто їхніх власників, адже останні не обов'язково мають виконувати зобов'язання своїх дочірніх структур перед клієнтами [11].

5) Монетарна політика, яку здійснював НБУ, була неефективною. Це спричинене недостатньою прозорістю та послідовністю у проведенні валютних аукціонів та операцій з рефінансування банків, а також з неналежним контролем за використанням наданих коштів.

Помилкою можна вважати і те, що навесні 2008 року прийнято рішення про офіційну ревальвацію гривні, при цьому НБУ не протидіяв подорожчанню гривні на валютному ринку значно вище за офіційний курс.

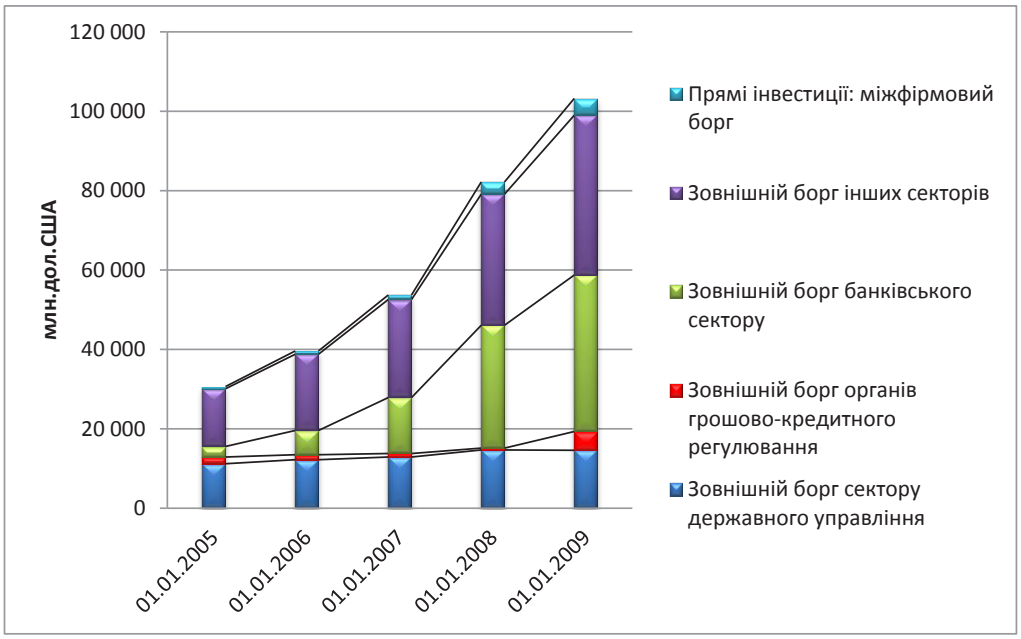

Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу України за секторами економіки, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6]

З розгортанням кризових явищ НБУ не зміг запобігти різкому знеціненню національної валюти. Він намагався стримати девальвацію шляхом продажу власних золотовалютних резервів, беручи до уваги наявні макроекономічні дисбаланси.

Водночас НБУ здійснював непрозору політику рефінансування банків та проводив недостатній контроль за використанням коштів, наданих в рамках рефінансування, значна частина яких була виведена з країни, через що збільшився тиск на валютний курс.

6) Політична криза в країні стала активним негативним чинником, який зробив свій внесок в дестабілізацію економічної ситуації. Нетривка економічна ситуація вимагала узгодження фахових рішень гілок влади, а політична криза знижувала дієздатність влади, дезорганізувала їхні дії в антикризовому регулювання, сприяла зниженню інвестиційної привабливості України.

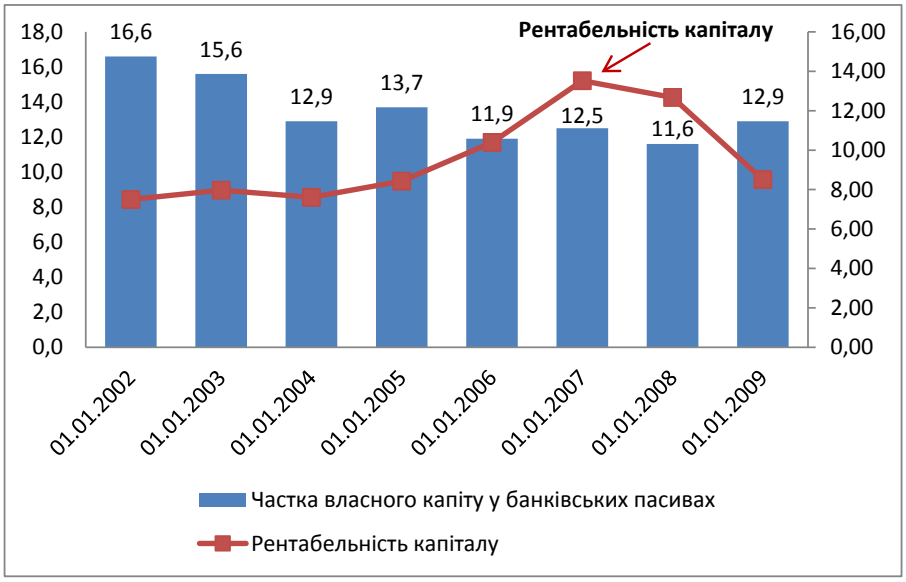

Рис. 2. Частка власного капіталу в банківських пасивах, рентабельність капіталу банків, %

Джерело: розраховано, побудовано автором на основі джерела [9]

Варто також відзначити, що більшість вищеназваних причин настання кризи в Україні почала спрацьовувати ще задовго до 2008 року, тобто їх негативний вплив був відчутний протягом довгострокового періоду.

Як бачимо, переплетення економічних та політичних причин створило негативне підґрунтя для поширення світової фінансової кризи на території України та викрило недієвість моделі економічного зростання, яка була прийнята.

Вплив світової фінансової кризи на економіку країни найгостріше почав виявлятися у вересні 2008 року. Загалом криза виявилась через девальвацію національної грошової одиниці; скорочення державних доходів і зростання дефіциту; нарощування зовнішньої державної заборгованості; банкрутство фінансових установ, втрату платоспроможності, кризу ліквідності в різкому падінні вартості активів; спад обсягів продажу експортної продукції вітчизняних підприємств на світових ринках; падіння цін, підвищення рівня світової конкуренції; скорочення обсягів виробництва та виділення якісних властивостей продукції, що підвищують її конкурентоспроможність.

З початку 2000-х років до 2007 року ВВП України (в дол. США) стрімко зростав. З 2003 по 2007 роки він фактично потроївся. Навіть у 2008 році він незначно збільшився. З II півріччя 2008 року через несприятливий розвиток процесів у світовій економіці, що виявився у погіршенні кон'юнктури на зовнішніх ринках, зменшенні інвестиційного та споживчого попиту, тенденція змінилась на низхідну майже за всіма видами економічної діяльності.

Однак вже у 2009 році падіння ВВП становило 14,2%. На передкризовий рівень ВВП Україна змогла вийти лише в 2014 році, проте внаслідок внутрішніх економічних причин та військових дій у 2015 та 2016 роках ВВП опустився нижче рівня у кризовому 2008 році (рис. 3).

Так, для аналізу впливу світової фінансової кризи на динаміку ВВП України ми за допомогою програми MathCAD-15 розрахували відносні прирости швидкостей зростання ВВП за такими факторами, як рахунок поточних операцій (P<0>) та золотовалютні резерви (P<1>). Аналізувалися дані з 2005 року по 2016 рік [12]. Дані характеристики можуть бути наближені неперервними у часі функціями з використанням кубічних сплайнів. Це дало можливість здійснити графічну інтерпретацію даних і спрогнозувати ці показники (рис. 4, 5).

Як бачимо з рис. 4, відносний приріст рахунку поточних операцій мав максимально негативне значення саме у 2009 році. Згідно з нашими розрахунками протягом періоду, що досліджується, стан рахунку поточних операцій не впливав позитивно на зростання ВВП. Можна спрогнозувати, що відносна швидкість зростання ВВП за цим фактором вийде на додатний рівень лише у 2022 році.

Зменшення золотовалютних резервів країни теж мало критично негативний вплив на приріст ВВП з початку кризи 2008 року (рис. 5).

Відносна швидкість зростання ВВП на одиницю приросту цього фактору (P<1>) стала позитивною лише після 2015 року, коли вдалося поповнити золотовалютні резерви країни.

Таким чином, і значення рахунку поточних операцій, і стан золотовалютних резервів країни суттєво

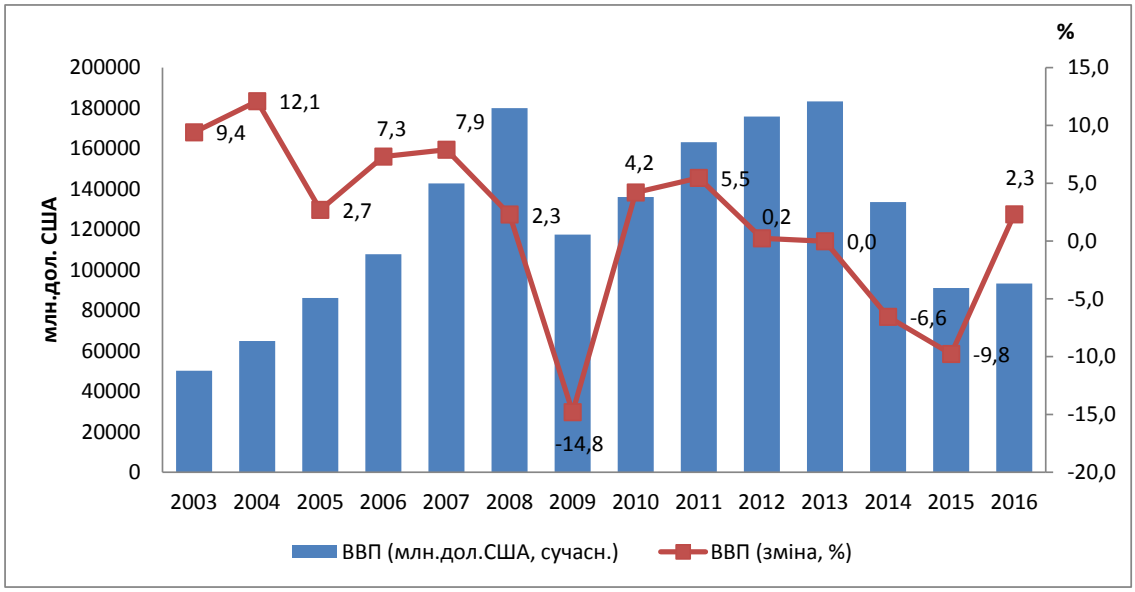

Рис. 3. Динаміка ВВП України

Джерело: побудовано автором на основі джерела [12]

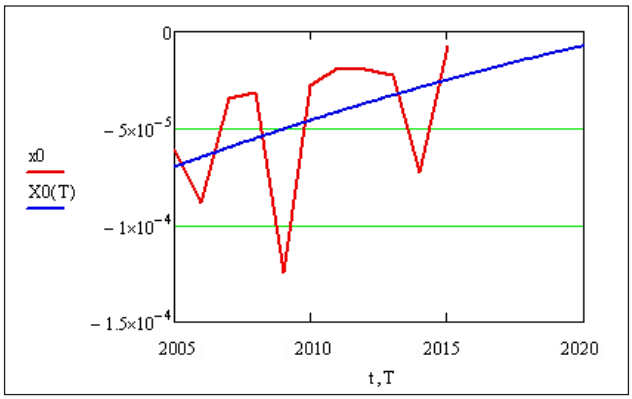

Рис. 4. Відносна швидкість зростання ВВП на одиницю приросту фактору «Рахунок поточних операцій (P<0>)»

Джерело: розраховано, побудовано автором

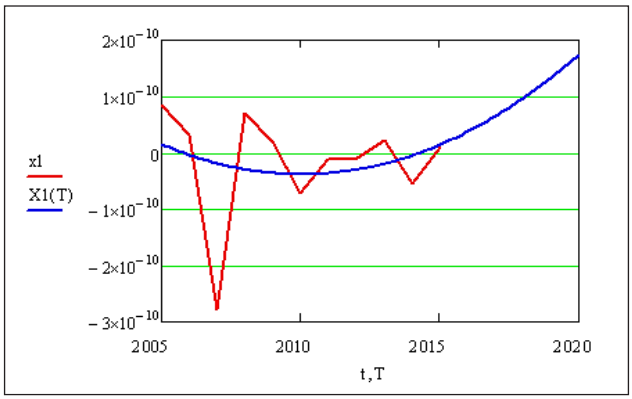

Рис. 5. Відносна швидкість зростання ВВП на одиницю приросту фактору «Золотовалютні резерви (P<1>)»

Джерело: розраховано, побудовано автором

впливають на ВВП країни, а також є визначальними факторами, на які необхідно впливати державі для недопущення розвитку кризових ситуацій.

Висновки. Світова фінансова криза, яка переросла в глибоку економічну кризу в Україні, спонукала уряд вживати швидких і масштабних заходів щодо підтримання стійкості фінансової системи країни, забезпечення ліквідності банківської системи, розвитку виробництва та забезпечення економічного зростання, а також мінімізації соціальних втрат працівників. Однак навіть сьогодні в Україні залишається актуальною розробка ефективної системи попередження виникнення фінансових криз та визначення пріоритетних напрямів антикризової політики на середньо- та довгострокову перспективу, що й може бути предметом подальших досліджень.

Список літератури:

1. Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / за заг. ред. Я.А. Жаліла. Київ: НІСД, 2009. 142 с.
2. Мельник А.О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 108–113.
3. Bordo M., Landon-Lane J. The Global Financial Crisis of 2007–2008: Is It Unprecedented? NBER WP 16589. Cambridge, NBER, 2010. P. 6.
4. Mishkin S.F. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective, in Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds., Annual World Bank Conference on Development Economics, 1996 (World Bank: Washington D.C. 1996). P. 29–62. URL: http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/research.html.

5. Мазуренко В.П. Системні детермінанти та етапи розгортання світових фінансових криз. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2012. № 38/39. С. 50–57.
6. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2008 рік. URL: https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66368.
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Береславська О.С. Чинники курсової нестабільності в Україні. Вісник НБУ. 2009. № 2. С. 10.
9. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 року. Вісник НБУ. 2009. № 2. С. 19. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=56440.
10. Сєгура Е. Вплив світової кризи ліквідності на Україну: робота над помилками. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2009/10/29/213719/view_print.
11. Дзюблюк О.Г. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках. Вісник НБУ. 2009. № 5. С. 25.
12. World Development Indicators. URL: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#.

УДК 339.972:339.5.025.72

Пробоїв О.А., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Пробоїв О.А. Євроінтеграційний вектор зовнішньоторговельної політики України. Стаття присвячена питанню зовнішньоторговельної політики України в рамках підписаної Угоди про асоціацію з ЄС. Основний акцент у статті робиться на аналізі торговельного режиму України з Росією на фоні загострення політичної ситуації та бойових дій на Сході, а також на динаміці та обсягах торгівлі з країнами ЄС в рамках утвореної зони вільної торгівлі. Проаналізовано тарифи та квоти на різні види української продукції, визначено проблеми, з якими зіштовхуються українські виробники під час виходу на ринки країн ЄС.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, дискримінаційний торговельний режим, зона вільної торгівлі, преференції, ембарго, тарифна лібералізація, квоти.

Пробоев О.А. Евроинтеграционный вектор внешнеторговой политики Украины. Статья посвящена вопросу внешнеторговой политики Украины в рамках подписанного Соглашения об ассоциации с ЕС. Основной акцент в статье делается на анализе торгового режима Украины с Россией на фоне обострения политической ситуации и боевых действий на Востоке, а также на динамике и объемах торговли со странами ЕС в рамках созданной зоны свободной торговли. Проанализированы тарифы и квоты на разные виды украинской продукции, определены проблемы, с которыми сталкиваются украинские производители при выходе на рынки стран ЕС.

Ключевые слова: внешнеторговая политика, дискриминационный торговый режим, зона свободной торговли, преференции, эмбарго, тарифная либерализация, квоты.

Proboyiv O.A. Euro-integration vector of Ukraine's foreign trading policy. The article deals with the issue of Ukraine's foreign trading policy within the signed association with the EU. The article's main emphasis is on the analysis of the trading regime between Ukraine and Russia against the background of aggravation of the political situation and combat actions on the east as well as volumes and dynamics of trade with the EU countries within the created free trade area. The articles analyses tariffs and quotas on various Ukrainian goods and defines the problems the Ukrainian manufacturers face when entering the markets of the EU countries.

Key words: foreign trading policy, discriminating trading regime, free trade area, preferences, embargo, tariffs liberalization, quotas.

Постановка проблеми. На фоні глибокої політичної та економічної кризи в Україні важливою передумовою подолання системних кризових явищ є її поступова інтеграція в європейський економічний простір, що забезпечить динамічне зростання національного господарства шляхом реформування усіх

галузей відповідно до встановлених європейських вимог. Зовнішньоторговельна політика України на тлі введеного жорсткого дискримінаційного торговельного режиму з Російською Федерацією поступово переорієнтовується з російського на західноєвропейський вектор в рамках підписаної угоди про Асоціацію з ЄС, що визначає актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням напрямів зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики України, а також вивченням проблем і перспектив співпраці України з ЄС займались В.М. Геєць, Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук [1], Л.І. Кузнєцова [2], В.А. Романенко, Л.В. Лебедева [3], Н.Я. Микольська [4], О.В. Трофімцева [5] та інші зарубіжні й вітчизняні дослідники та експерти.

За умов складної політичної ситуації та глибокої економічної кризи в Україні відбувається реформування вітчизняної економіки в рамках вибраного вектору євроінтеграції, тому подальшого наукового осмислення потребують питання трансформації зовнішньоторговельної та зовнішньоекономічної політики нашої держави за умов дії поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз зовнішньоторговельних пріоритетів України на фоні введення жорсткого дискримінаційного торговельного режиму з Росією та використання преференцій у торгівлі з країнами ЄС; визначення перспектив співпраці України та Євросоюзу в рамках поглибленої зони вільної торгівлі для подолання системних кризових явищ.

Виклад основних результатів. Євроінтеграційні прагнення України сягають своїм корінням 1991 року, оскільки зі здобуттям Україною незалежності об'єднана Європа стала привабливою для неї як за рівнем своєї економічної потужності та технологічних можливостей, так і за рівнем розвитку демократії та відстоюванням прав і свобод, розвитком соціальної системи, що націлена на підвищення стандартів життя населення усіх країн-учасниць. Саме тоді вперше пролунав заклик Євросоюзу до України підтримувати з державами-членами відкритий діалог і сприяти економічній співпраці. Однак впродовж понад 20 років незалежності питання вступу України до ЄС як повноправного члена так і не розглядалось. Нині перспективи членства України в Європейському Союзі залишаються лише майбутніми намірами сторін. Тому нині актуальною для вітчизняної економіки є співпраця в рамках поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка сприятиме інтеграції вітчизняної економіки в європейський економічний простір.

Європейський Союз сьогодні виступає для України одним з найважливіших економічних партнерів. Так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, за підсумками 9 місяців 2017 року в експорті українських товарів до країн ЄС зберігається позитивна динаміка. Адже частка ЄС у загальному обсязі експорту українських товарів склала 40% порівняно з 38,8% за аналогічний період 2016 року. Питома вага країн СНД у сукупному експорті України протягом трьох кварталів 2017 року склала 16,2% на противагу 16,4% за цей же період 2016 року. Через застосування дискримінаційного торговельного режиму у зовнішній торгівлі з Росією спостерігається скорочення експорту вітчизняної продукції з України до країн СНД і держав Азіатсько-Тихоокеанського регіону (рис. 1) [6, с. 1].

Так, у 2016 році загальний експорт товарів і послуг становив 49,3% від ВВП, або 46 млрд. дол. (за даними НБУ), з них 72,9% припадали на експорт товарів, інші 27,1% склав експорт послуг. Водночас структура українського експорту є здебільшого сировинною, адже, згідно з даними Держстату України, 70% експорту припадають на продукцію агропромислового комплексу, металургійну та хімічну галузь, деревину, сировину для легкої промисловості та мінеральні продукти [7].

Агресія Російської Федерації проти України, окупація Кримського півострова, воєнні дії на Сході

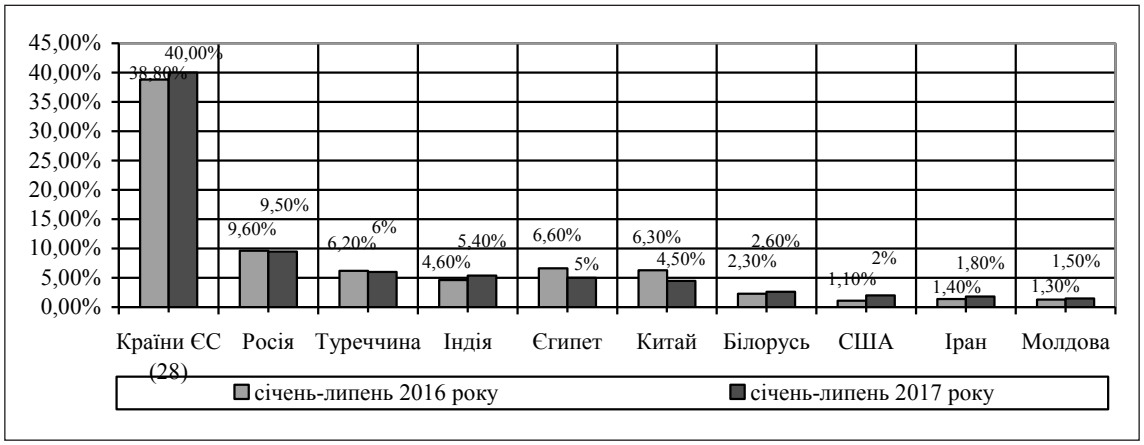

Рис. 1. Десять найбільших торговельних партнерів України у 2016–2017 роках

Джерело: побудовано на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [6, с. 1]

призвели до суттєвого погіршення політичних та економічних взаємовідносин між двома країнами. Зазначене негативно позначилось на динаміці та структурі експорту України в Росію, призвело до призупинення дії Договору про зону вільної торгівлі з Україною з 1 січня 2016 року, в результаті чого застосовано ставки ввізного мита замість попередньо чинних нульових ставок на фоні повної заборони імпорту деяких сільськогосподарських товарів українського походження (м'ясо і вироби з нього, риба, молочна продукція, овочі, фрукти, горіхи та інші продукти харчування). Такі дискримінаційні заходи спричинили суттєве скорочення експортного постачання вітчизняних товарів до країн СНД через обмеження транзитного руху вантажів з України через територію Росії до країн Центральної Азії та Закавказзя [6, с. 1] (табл. 1).

Торговельний режим, що встановила Росія через поглиблення економічного співробітництва України з Євросоюзом, характеризується певними особливостями. Зокрема, експорт товарів до Росії протягом другої половини 2014 – першої половини 2015 років впав на 36% (6,8 млрд. дол. порівняно з аналогічним періодом 2012–2013 років – 17,6 млрд.) [7]. Протягом 2013–2017 років Росія вдалася до використання низки нетарифних заходів, що стосуються молочних продуктів, залізничних вагонів, кондитерських виробів, алкоголю, в результаті яких негативний сумарний ефект склав 3,5 млрд. дол. [9, с. 1]. Загалом сума збитків від введення продовольчих санкцій, повного скасування зони вільної торгівлі та запровадження продовольчого ембарго склала 1,4 млрд. дол. (табл. 2).

Враховуючи зазначене, можемо зробити висновок, що введення російського ембарго вже призвело до втрат 15,7% експорту України до РФ, або 2,3% загального експорту товарів України (1,1% номінального ВВП в дол.).

Застосування дискримінаційного торговельного режиму з Росією має такі наслідки: розпочато неоднорідну переорієнтацію експорту української продукції, а саме в металургійній галузі відбулась переорієнтація більшості ключових експортних позицій на інші ринки, значно складнішою є ситуація у сфері машинобудування та харчовій промисловості, де можливою є тільки часткова переорієнтація; негативні тенденції в експорті відзначаються також серед виробників хімічних продуктів та залізничних вагонів, оскільки ці галузі переважно зосереджувались на ринках країн СНД, а для виходу на нові ринки європейських країн їм необхідно змінити підходи до самого процесу виробництва з урахуванням європейських вимог; вагомими причинами суттєвого зниження обсягів експорту України є труднощі щодо пошуку нових партнерів, яких не так легко знайти за умов значної макроекономічної нестабільності.

У відповідь на дискримінаційні заходи Російської Федерації на початку жовтня 2014 року Міністерство економічного розвитку та торгівлі України запропонувало список, що нараховував близько 850 товарних позицій, на які у відповідь можна запровадити ввізні мита. 30 грудня 2015 року Постановою Кабінету Міністрів України № 1146 [10] вся продукція з Росії підпала під застосування ставок ввізного мита, крім того, ця Постанова скасувала преференційний режим у торгівлі з Росією. В грудні 2016 року термін дії ставок продовжено ще на рік. Залишається тільки гадати, чому ж українська влада так довго зволікала з прийняттям цього рішення, незважаючи на агресивні дії РФ по відношенню до України.

Ринок Європейського Союзу – найпотужніший ринок у світі, оскільки він об'єднує 28 країн-членів ЄС

Таблиця 1

Захисні заходи Росії як реакція на підписання Україною Угоди про асоціацію

Дата	Подія
16 грудня 2015 року	Підписання В.В. Путіним Указу про припинення з 1 січня 2016 року дії Угоди про зону вільної торгівлі з Україною.
21 грудня 2015 року	Підписання російським прем'єр-міністром Постанови про поширення на Україну економічних заходів як реакції на «антиросійські санкції», яка почала діяти з 1 січня 2016 року. Ця Постанова дала змогу застосовувати ввізні мита без обмежень.
1 січня 2016 року	Введення продуктового ембарго.

Джерело: побудовано на основі джерел [6, с. 1; 8, с. 1]

Таблиця 2

Варіанти впливу захисних заходів Росії на український експорт

Захисний захід	Скорочення експорту України до РФ			
	% експорту до РФ	% загального експорту	% ВВП	млрд. дол.
Часткове ембарго	3,10	0,50	0,20	0,2
Повне ембарго	6,20	0,90	4	0,4
Повна відміна ЗВТ	14,10	2,10	1,00	0,9
Повна відміна ЗВТ+ЧЕ	15,60	2,30	1,10	1
Повна відміна ЗВТ+ПЕ	18,70	2,70	1,30	1,2

Джерело: побудовано на основі джерела [9, с. 1]

із загальним населенням близько 508 млн. осіб (наприклад, населення США становить 321,368 млн. осіб [11, с. 1], Митного союзу (РФ, Казахстан та Білорусь) – близько 180 млн. осіб) [12, с. 1]. Саме тому основною метою України є побудова всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), для чого нашій державі необхідно позбутися наявних торговельних бар'єрів та поглибити економічну інтеграцію.

Впродовж 2016 року загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив 35 923,2 млн. дол., з яких 30 635,2 млн. дол. припадали на торгівлю саме товарами, а 5 287,5 млн. дол. – на торгівлю послугами. Позитивну динаміку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС можна спостерігати на основі росту показників: експорт товарів та послуг до ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн. дол., імпорт – 19 474,6 млн. дол., що порівняно з 2015 роком становило приріст у 108,1%. Однак у двосторонній торгівлі між Україною та ЄС зберігалось негативне сальдо в сумі 3 026,1 млн. дол. (табл. 3).

При цьому основними торговельними партнерами нашої держави в рамках ЄС були Бельгія (827,7 млн. дол.), Словаччина (1 041,6 млн. дол.), Австрія (1 072 млн. дол.), Румунія (1 162,3 млн. дол.), Чехія (1 326 млн. дол.), Іспанія (1 574,7 млн. дол.), Нідерланди (1 786,3 млн. дол.), Угорщина (2 019 млн. дол.), Великобританія (2 024,6 млн. дол.), Франція (2 191,7 млн. дол.), Італія (3 437,1 млн. дол.), Польща (5 251,4 млн. дол.) та Німеччина (6 554,7 млн. дол.).

Зокрема, левова частка українських товарів та послуг експортована до Угорщини (1 166 млн. дол.), Німеччини (1 903,5 млн. дол.), Італії (2 048,4 млн. дол.) та Польщі (2 424,3 млн. дол.). А імпортовано найбільше продукції та послуг з Італії (1 388,8 млн. дол.), Франції (1 621 млн. дол.), Польщі (2 827,1 млн. дол.) та Німеччини (4 651,2 млн. дол.) [13, с. 1].

Безперечно, представники малого та середнього бізнесу України зацікавлені в можливості отримання доступу до європейських ринків. Однак не варто забувати про те, що ринок Євросоюзу є найбільш захищеним ринком світу. Йому притаманні складна структура ставок ввізного мита, значна кількість специфічних та комбінованих ставок, наявність системи вхідних цін. Саме тому українських виробників спіткає низка труднощів (рис. 2).

Не варто забувати й про те, що середній рівень діючого ввізного мита Європейського Союзу для товарів харчової промисловості та аграрного сектору становить 19,8%, в України цей показник складає тільки 9,2%. Лібералізація торгівлі продукцією охоплює приблизно 97% української товарної номенклатури [4, с. 1]. Згідно з домовленостями України та ЄС протягом 3–7 років Євросоюз повинен повністю знизити ввізні мита для нашої держави. Україна ж протягом перехідного періоду (3–10 років) також повинна частково або повністю знизити ввізні мита для продукції з ЄС (табл. 4).

На основі табл. 4 можна відзначити те, що протягом першого року дії зони вільної торгівлі ЄС ввів для України нульові ставки ввізного мита приблизно на 89,4% товарної номенклатури. Для найбільш чутливої для Євросоюзу продукції (мед, гриби, солод, цигарки, певні види м'ясної продукції, молочна продукція тощо) Україні було відкрито безмитний доступ до ринку в рамках безмитних тарифних квот.

13 червня 2017 року в Страсбурзі під час трьохсторонніх перемовин між ЄС, Європейською комісією та Мальтійською комісією в Раді ЄС відбулося встановлення таких річних квот для певних видів продукції, однак варто підкреслити те, що встановлені квоти на деякі позиції є суттєво нижчими порівняно з тими, які є вигідними для вітчизняних виробників [15, с. 1; 16, с. 1], такі як томати – 3 000 т (пропонувалося 5 000 т); мед – 2 500 т; пшениця – 65 тис. т (пропонувалося 100 тис. т); кукурудза – 625 тис. т (пропонувалося 650 тис. т); ячмінь – 325 тис. т (пропонувалося 350 тис. т); виноградний сік (500 т); овес (4 тис. т); певні види круп (7 800 т) [5, с. 1; 17, с. 1].

Таблиця 3

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС у 2015–2016 роках

Показники	2016 рік	2015 рік	Сальдо торгового балансу за 2016/2015 роки	
			млн. дол.	%
ЗТО всього по Україні	90 547,5	89 231,3	1 316,2	101,5
ЗТО з ЄС	**35 923,2**	**33 243,1**	**2 680,1**	108,1
Питома вага у загальному обсязі	39,67%	37,25%		
Експорт всього з України	45 994,2	46 647,9	-653,7	98,6
Експорт до ЄС	**16 448,5**	**15 287,1**	**1 161,4**	107,6
Питома вага у загальному обсязі	35,76%	32,7%		
Імпорт всього до України	44 553,3	42 583,4	1 969,9	104,6
Імпорт з ЄС	**19 474,6**	**17 956,1**	**1 518,9**	108,5
Питома вага у загальному обсязі	43,71%	42,2%		
Сальдо всього по Україні	+1 440,9	+4 064,5	-2 623,6	
Сальдо з ЄС	**-3 026,1**	**-2 668,9**	**-357,2**	

Джерело: побудовано на основі даних Держстату [7, с. 1]; Представництва України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії [13, с. 1]

Ці скорочення спричинені чутливістю сільськогосподарського сектору низки країн-членів ЄС до українського експорту. Також під час переговорів основний акцент зроблено на боротьбі зі значним рівнем корупції в Україні, що є однією з основних умов виділення торгових преференцій нашій державі. Крім того, продукція, що вивозиться з території, захопленої сепаратистами, підлягатиме додатковому контролю. Зазначені преференції введені на період до трьох років у вигляді доповнень до Угоди про ПВЗВТ. Додатковим фактором, який вплинув на прийняття рішення щодо збільшення квот для українських товарів, є шкода, яку завдали європейським виробникам санкції проти Російської Федерації.

Звісно, таке збільшення квот є незначним. Однак позитивним фактором для України має слугувати те, що після набуття чинності додатковими торговельними преференціями загальний обсяг квот складе від 20% до 200% від традиційних обсягів імпорту до ЄС продукції вітчизняних товаровиробників [18, с. 1]. Щодо квот на зернові культури, то варто зазначити, що загальний обсяг зернових культур експортується до ЄС за ставкою увізного мита в 0%. Саме тому надані нам квоти є меншими від сумарного обсягу поставок, оскільки експорт України здійснюється з нульовою ставкою та поза рамками тарифних квот. На нашу думку, квоти на зернові культури слугують для України «рятувальними жилетами». Отже, на наш погляд, з урахуванням думки не лише вітчизняних експортерів, але й європейських імпортерів цю ситуацію можна вважати вигідною для обох сторін (табл. 5).

Щодо преференцій на промислову продукцію, то, на жаль, вона займає невелику долю в імпорті Євросоюзу, а саме від 2% до 20%. Якщо враховувати дані української статистики, можна сказати, що показник складає від 20% до 90%. Це свідчить про неправдиві та некоректні статистичні дані, які відмінні від реальності. Нині вітчизняні виробники використовують лише двадцять шість тарифних квот в межах доступних сорока [20, с. 1].

Крім цього, ЄС відхилено пропозицію на встановлення додаткових квот на сечовину, яка використовується у виробництві добрив, а також скасовано мита на певні види промислової продукції, такі як добрива, взуття, барвники, алюміній, мідь та телевізійне (звукозаписувальне) обладнання. Раніше мита на ці позиції коливались у межах 3–17%. Незважаючи на скорочення квот на деякі позиції, все ж таки необхідно звернути увагу на той факт, що станом на середину червня 2017 року наша держава майже повністю вибрала квоти на деякі позиції за принципом «перший прийшов – перший обслуговується» (солод, ячмінь, пшенична клейковина, ячмінне борошно та гранули); на 50% вибрала квоти на молочні пасти, вершкове масло, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці; повністю вибрала квоти на експорт цукру, меду, кукурудзи, кукурудзяного борошна та гранул, ячмінної крупи та борошна, оброблених томатів, виноградного та яблучного соків, пшениці м'якої, пшеничного борошна та гранул [21, с. 1].

1 жовтня 2017 року відбулось набуття чинності Регламентом 2017/1566 Європейського Союзу про надання нашій державі додаткових торговельних преференцій. Загалом цього року для 18 видів продукції вітчизняного аграрного сектору відбулося планове зростання обсягів імпортних тарифних квот.

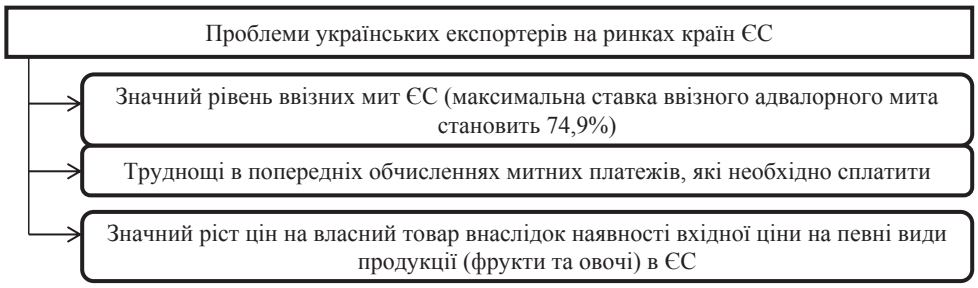

Рис. 2. Проблеми, з якими зіштовхуються українські виробники під час виходу на ринки країн ЄС

Джерело: побудовано на основі джерела [4, с. 1]

Таблиця 4

Тарифна лібералізація української продукції

Термін	С/г товари (групи УКТЗЕД 01-24)	Промислові та перероблені с/г товари (групи УКТЗЕД 25-97)	Всього згідно з митним тарифом
Чинна тарифна лібералізація	19,8	3,9	7,6
Тарифна лібералізація з моменту набуття чинності Угодою про асоціацію з ЄС	0,6	0,5	0,5
Одинадцятий рік тарифної лібералізації	0,24	0	0,05

Джерело: побудовано на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [14, с. 1] та джерела [4, с. 1]

Таблиця 5

Переваги торгівлі продукцією, на яку надані преференції ЄС для України

Харчова продукція аграрного сектору	Характеристика на торгівлю продукцією
Мед	У 2016 році квота на мед в рамках ЗВТ становила 5 тис. т. При цьому до ЄС експортовано 36,8 тис. т (19% загального імпорту меду до ЄС). Крім цього, згідно з преференціями, щорічна квота збільшиться додатково на 2,5 тис. т.
Оброблені томати	Імпорт з України становить 10% від загального імпорту ЄС. З урахуванням квоти в межах ЗВТ у 10 тис. т додаткова квота в межах ДТП складе 3 тис. т.
Овес	У 2016 році за квоти в 4 тис. т до ЄС експортовано 4,8 тис. т (53% від загального обсягу). Пропозиція надання квоти в розмірі 4 тис. т в межах ДТП досить перспективна, оскільки значно перевищує звичні для України обсяги експорту до Євросоюзу.
Пшениця	У 2016 році імпорт до ЄС склав понад 1,1 млн. (приблизно 31% від загального обсягу імпорту до Євросоюзу). ДТП надала щорічну квоту в 65 тис. т.
Кукурудза	Частка імпорту з України станом на 2016 рік становить 57% за наявної квоти у 2016 р. в межах ЗВТ розміром 400 тис. т, а також в межах ДТП у 450 тис. т. У 2017 році Україна отримає додаткову квоту в 625 тис. т.
Ячмінна крупа та борошно	У 2016 році експорт до ЄС склав 17 тис. т (36,8% від загального обсягу). За наявної квоти в 2017 році в межах ЗВТ розміром у 6,6 тис. т надається квота в межах ДТП розміром 7,8 тис. т.

Джерело: побудовано на основі джерела [19, с. 1]

Паралельно з цим вже на такі позиції українських товарів агровиробників діють квоти з 14 жовтня 2017 року: борошно, мед, виноградний сік, ячмінна крупа, оброблені томати, овес [22, с. 1].

1 січня 2018 року розпочнеться дія додаткових преференції на ячмінь, пшеницю та кукурудзу, а також передбачена модифікація тарифних квот щодо їх збільшення на цілу низку українських аграрних та харчових товарів. На перспективу для української продукції аграрного сектору та харчової промисловості передбачено модифікацію тарифних квот, відповідно до якої відбуватиметься їхнє збільшення один раз на п'ять років (на 10%) [22, с. 1].

Проаналізована інформація свідчить про значну перспективність торговельної співпраці з ЄС завдяки наданню Євросоюзом Україні тарифних квот. Однак є й інший бік медалі. Квоти слугують так званими відкритими дверима для всіх виробників, що прагнуть потрапити на перспективний ринок ЄС, вихід на який можливий лише за умов дотримання встановлених правил та основних стандартів, що унеможливлює будь-які махінації.

Є чотири ключові аспекти виходу продукції українського виробника на європейський ринок (рис. 3).

Згідно з наведеними фактами продукція українського виробника має бути виготовлена з дотриманням належних стандартів та вимог ЄС. Саме та продукція, що відповідає європейським вимогам, є конкурентоспроможною на ринку країн ЄС. Однак вітчизняним виробникам, окрім дотримання європейських гармонізованих стандартів та випробування продукції в Україні, необхідно отримати законний сертифікат. Крім цього, їм слід одержати сертифікат в європейських органах, якщо ця умова є необхідною згідно з директивами ЄС на відповідний вид продукції. З урахуванням того, що в Україні цілком легально можна отримати подібні документи без проведення жодного лабораторного дослідження, ця вимога аж ніяк не стає на заваді українським експортерам, які за будь-яку ціну прагнуть вивести власну продукцію на новий, європейський рівень, не турбуючись про її відповідність міжнародним стандартам.

Безперечно, набагато дешевше отримати такий сертифікат відповідності в державних інстанціях, де ніхто не змушуватиме проводити дослідження та перевірку якості продукції, аніж у спеціалізованій установі з власною лабораторією та персоналом. Два такі сертифікати матимуть однакову юридичну силу. Проте це ніяким чином не покращить якість продукції, а будь-яка перевірка інспекторами ринкового нагляду країн ЄС виявить усі порушення та невідповідність української продукції встановленим вимогам. За це передбачені значні штрафи, і такі незаконні дії обійдуться виробникам набагато дорожче, ніж дотримання усіх вимог виготовлення конкурентоздатної продукції.

Не варто забувати про шкоду, завдану такими діями іміджу нашої держави в очах європейського співтовариства, а також про можливі наслідки. Річ в тім, що боротьба з корупцією та успішне її подолання є одними з ключових вимог ЄС до України, а саме такі дії вітчизняних виробників-експортерів можуть трактуватися Європою як неспроможність українського суспільства ефективно подолати цю проблему та встановити в Україні загальноєвропейські цінності, що може негативно позначитись на вирішенні питання євроінтеграції нашої держави.

Ще однією причиною, яка, на нашу думку, нівелює економічну вигоду від отримання квот, є застаріле законодавство. Наша держава потребує прийняття технічних регламентів приблизно на два десятки видів нехарчової продукції. Нині охоплено тільки 24 сектори промислової продукції з визначе-

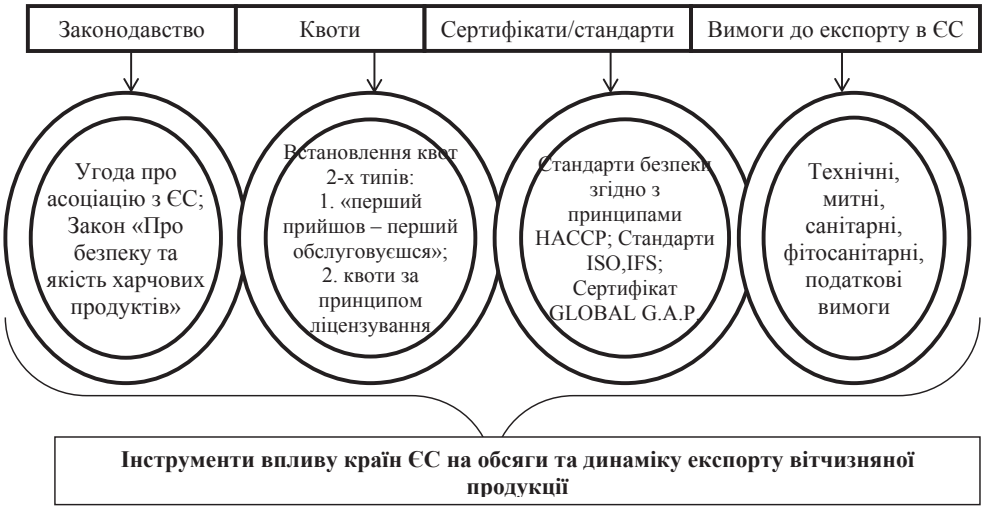

Рис. 3. Фактори, що забезпечують вихід українських виробників на ринки країн Європейського Союзу

Джерело: складено на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [23, с. 1]

них додатками до Угоди про асоціацію 27 секторів [13, с. 1].

Ще однією перепоною на шляху вітчизняних виробників до ринків країн ЄС є стандарти, дотримання яких вимагає грандіозних зусиль, часу, а також коштів. В результаті більшість виробників виходить на європейський ринок тільки як постачальники сировини або напівфабрикатів для підприємств ЄС.

Як виявляється, одним із вирішень проблеми виходу українських експортерів промислової продукції є підписання Угоди про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції (Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products), згідно з якою передбачається встановлення відповідності технічних стандартів, регламентів та методів оцінки законодавству ЄС з перспективою подальшого взаємного визнання сертифікатів відповідності [24]. Це означає виконання нашою державою всіх зобов'язань у сфері технічного врегулювання. Після цього необхідно ініціювати створення перевіряючих та контролюючих органів від ЄС для оцінки рівня відповідності українського регулювання кожного окремого сектору економіки європейським стандартам.

Висновки. Підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС та надання автономних торговельних преференцій не сприяли значному збільшенню українського експорту до країн-членів співтовариства через несприятливу кон'юнктуру світових товарних і сировинних ринків, падіння рівня світових цін, нестабільну політичну ситуацію та воєнні дії на Сході, що призупинили діяльність експортоорієнтованого металургійного виробництва на Донбасі, затяжну глибоку системну економічну кризу, несприятливий для суб'єктів малого та середнього бізнесу інвестиційний клімат, недосконалість системи валютного регулювання, неконтрольоване коливання валютних курсів, відсутність фінансової підтримки експортерів з боку держави, низьку конкурентоспроможність вітчизняного виробництва та існування нетарифних бар'єрів під час виходу на ринки країн ЄС.

Проблему підвищення ефективності співпраці України з країнами ЄС в рамках підписаної Угоди про асоціацію слід вирішувати перш за все всередині нашої держави. Адже протягом усіх років незалежності України спостерігалось скорочення високотехнологічного виробництва, не лише зникали потужні промислові об'єкти в галузях верстатобудування, радіоелектроніки, хімічної промисловості, металургії, але й переставали функціонувати цілі галузі. Україна поступово перетворювалась на постачальника сировини і напівфабрикатів, товарів з низькою доданою вартістю та незначним технологічним рівнем. Для подолання технологічного відставання Україні слід розробити комплексний підхід до відновлення виробничого потенціалу тих високотехнологічних галузей, де вона має певні виробничі та наукові досягнення, зокрема суднобудування, авіаційної та електронної промисловості.

Загалом на основі викладеного вище можна зробити висновок, що створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з країнами ЄС відкриє перед Україною нові перспективи, сприятиме реформуванню вітчизняної економіки, дасть змогу поступово вивести національне виробництво на якісно новий рівень, оскільки ПВЗВТ не лише охоплює рух товарів та послуг, але й створює непрямі мультиплікативні економічні ефекти, що матимуть позитивні наслідки для української економіки загалом.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію /ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України / за ред. В.М. Гейця, Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук. 2014. С. 3.
2. Кузнєцова Л.І. Реалізація експортного потенціалу України на ринках ЄС у контексті проблем реформування системи сертифікації. С. 1–10. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/%D0%94%D0%BE%D0%A3%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B8-%D0%B7%D0% 84%D0%A1_%D0%9A%D1%83%D0%B7.pdf.
3. Романенко В.А., Лебедева Л.В. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 71–77. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/11.pdf.
4. Микольська Н.Я. Тарифна лібералізація торгівлі з ЄС: відповіді на три головні питання. Європейська правда. 2015. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/10/7/7039189.
5. Трофімцева О.В. Нові можливості для експорту в ЄС: які додаткові квоти має отримати Україна. Європейська правда. 2017. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/05 /12/7065620.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini.
7. Географічна структура експорту-імпорту товарів / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
8. О приостановлении Российской Федерацией действия Договора о зоне свободной торговли в отношении Украины: Указ Президента Российской Федерации от 16 декабря 2015 года № 628. URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201512160035.
9. Риженков М.В. Продуктове ембарго і скасування ЗВТ з Росією: яких втрат зазнає Україна. Економічна правда. 2015. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/ 22/573553.
10. Про ставки ввізного мита стосовно товарів, що походять з Російської Федерації: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1146. 2015. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1146-2015-п.
11. Населення Сполучених Штатів Америки / Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Населення_Сполучених_Штатів_Америки.
12. Митний союз ЄАЕС / Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Митний_союз_ЄАЕС.
13. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії. URL: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade.
14. Тарифна лібералізація в рамках вільної торгівлі з ЄС (інфографіка) / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. 2016. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c6fa09d2-ac6c-4ddb-9dc5-991e1f89d4f4&title=TarifnaLiberalizatsiiaVRamkakhVilnoiTorgivliZs-infografika.
15. Губар О.М. З жовтня набудуть чинності нові торговельні преференції ЄС для України. DW. Політика і суспільство. 2017. URL: http://www.dw.com/uk/з-жовтня-набудуть-чинності-нові-торговельні-преференції-єс-для-україни/a-40753488.
16. Сидоржевський М.В. ЄС поступово збільшуватиме імпортні квоти на українські товари. DW. Економіка. 2017. URL: http://www.dw.com/uk/єс-поступово-збільшуватиме-імпортні-квоти-на-українські-товари/a-40871058.
17. Соколов С.П. Європарламент підтримав збільшення окремих квот для аграріїв України. DW. Політика й суспільство. 2017. URL: http://www.dw.com/uk/європарламент-підтримав-збільшення-окремих-квот-для-аграріїв-україни/a-39081844.
18. Микольська Н.Я. Нові торговельні преференції та нові завдання: як зміниться торгівля України та ЄС. Європейська правда. 2017. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/07/21/7068820.
19. European Neighborhood Policy – East – international trade in goods statistics. Eurostat Statistics Explained. 2017. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/European_Neighbourhood_Policy_-_East_-_international_trade_in_goods_statistics.
20. Трофімцева О.В. Квоти і не тільки: де Україна може наростити експорт до ЄС. Європейська правда. 2016. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/11/8/7057104.
21. Інфографіка: Як Україна використовувала квоти на експорт в ЄС у 2016 році. Business Views. 2017. URL: http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/jak-ukrajina-vikoristovuvala-kvoti-na-eksport-v-jes-u-2016-roci-1631.
22. Трофімцева О.В. Імпортні тарифні квоти ЄС будуть планово збільшуватись для 18 українських товарних груп протягом 5 років // Міністерство аграрної політики та продовольства України. 2017. URL: http://www.minagro.gov.ua/node/24753.
23. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС // Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. 2017. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FaqZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas.
24. Countries and regions. Ukraine. European Commission. 2017. http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine.

УДК 339.742.3

Резникова Т.А., к. э. н.,
доцент кафедры международной экономики
и менеджмента внешнеэкономической деятельности
*Харьковский национальный экономический
университет имени Семена Кузнеца*

РАЗВИТИЕ ХЕДЖИРОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ТНК

Резникова Т.А. Развитие хеджирования в международной финансовой деятельности предприятия и ТНК. Хеджирование валютных рисков становится важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия на международных рынках. Хеджирование используется с разными целями, разнообразно по видам и по технике осуществления, для него характерны различные инструменты. Для предприятия важно выбрать и реализовать эффективную стратегию управления валютными рисками в международной деятельности предприятий.

Ключевые слова: хеджирование валютных рисков, международная финансовая деятельность, виды хеджирования, инструменты хеджирования, стратегия хеджирования, выбор эффективного подхода к хеджированию.

Резнікова Т.О. Розвиток хеджування в міжнародній фінансовій діяльності підприємства і ТНК. Хеджування валютних ризиків стає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках. Хеджування використовується з різними цілями, різноманітно за видами та за технікою здійснення, для нього характерні різні інструменти. Для підприємства важливо вибрати та реалізувати ефективну стратегію управління валютними ризиками в міжнародній діяльності підприємств.

Ключові слова: хеджування валютних ризиків, міжнародна фінансова діяльність, види хеджування, інструменти хеджування, стратегія хеджування, вибір ефективного підходу до хеджування.

Reznikova T.A. Development of hedging in the international financial activities of the enterprise and TNCs. Hedging of currency risks becomes an important factor in increasing the competitiveness of an enterprise in international markets. Hedging is used for different purposes, diverse in types and techniques of implementation; it is characterized by various tools. It is important for the company to select and implement an effective strategy for managing currency risks in the international activities of enterprises.

Key words: hedging currency risks, international financial activities, hedging types, hedging instruments, hedging strategy, choosing an effective hedging approach.

Постановка проблемы. Интернационализация мировой экономики, развитие глобального финансового рынка, стремительное увеличение международных операций, нестабильность условий их осуществления, меняющиеся курсы валют на международном рынке приводят к существенному росту уровня валютных рисков в международной деятельности. Их хеджирование оказывает положительное влияние на финансовые показатели компаний в международном бизнесе, повышает значимость данного подхода к управлению валютными рисками как для зарубежных компаний, так и для отечественных предприятий, являющихся участниками внешнеэкономической деятельности. Хеджирование, а особенно хеджирование на внешних рынках, является достаточно сложным в управлении, требующим специальных знаний и навыков от сотрудников предприятий, ответственных за его осуществление.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам управления рисками, а особенно валютными рисками, на международных рынках с использованием различных видов хеджирования, стратегий, инструментов, эффективности их применения уделяли внимание такие зарубежные ученые, как А. Дамодоран, Д.Дж. Дениэл, Э.Дж. Долон, Л.Н. Красавина, В.В. Круглов, Ж. Перар, Х.Р. Ли, и такие отечественные авторы, как О.Г. Геец, В.В. Козак, Г.В. Пикус, К.Г. Резниченко, О.И. Рогач, А.П. Румянцев, М.И. Савлук.

Однако, несмотря на активное внимание к данной проблематике, ряд вопросов, связанных с разработкой и реализацией стратегии управления валютными рисками в международном бизнесе, выбором инструментов хеджирования валютных рисков в условиях развития национальной экономики, оказался недостаточно изученным. Публикации исследований, результаты хеджирования в финансовой отчетности различных зарубежных компаний свидетельствуют об ошибках и отсутствии комплексного подхода к формированию методического обеспе-

чения хеджирования, что приводит к возникновению ощутимых убытков компаний, а особенно при неблагоприятном изменении валютного курса.

Поставка задания. Целью работы является повышение эффективности хеджирования валютных рисков при осуществлении международной деятельности предприятий в современных условиях на основе адаптации зарубежного опыта наиболее успешных компаний.

Изложение основных результатов. Несмотря на то, что многие авторы на сущность хеджирования имеют свой взгляд, большинство сходится в том, что под хеджированием следует понимать защиту (покрытие, уменьшение, минимизацию, определенные меры по снижению валютных рисков) и использование при этом различных инструментов срочного валютного рынка, а именно форвардов, фьючерсов, опционов, свопов. Эти инструменты являются банковскими и биржевыми, применение большинства из них требует развитой инфраструктуры финансового рынка, характерной для ведущих экономик мира. Возможности финансового рынка Украины пока ограничены и не соответствуют высоким зарубежным стандартам. Но трансформируется мировой финансовый рынок и финансовый рынок нашей страны, создаются новые условия, развиваются инструменты хеджирования валютных рисков в международной деятельности компаний.

Как следует из результатов исследования, хеджирование международной финансовой деятельности не является панацеей и может приносить как положительные, так и отрицательные результаты [1–5; 7–8; 10; 12] (табл. 1).

Достоинством хеджирования в международной финансовой деятельности является возможность существенно снизить риски, действовать в условиях стабильности, использовать другие инструменты снижения рисков, проявлять гибкость в разработке стратегии, планировать деятельность в среднесрочном периоде, финансировать сделки, получать дополнительную прибыль от валютного хеджирования.

Негативными моментами хеджирования в международном бизнесе являются дополнительные затраты при выборе его инструментов, обычно незначительных, но со временем увеличивающихся до существенных. При биржевом хеджировании возникают лимиты курсов из-за ограничений по их суточным колебаниям. Несовпадение биржевых контрактов с реальными коммерческими контрактами приводит к тому, что часть валютных рисков остается не покрытой. Инструменты хеджирования на каждом рынке, а особенно на биржевом, могут существенно отличаться. Поэтому использование хеджирования сопряжено с тщательным изучением и пониманием его положительных и отрицательных особенностей.

На международном финансовом рынке хеджирование используется с разными целями, разнообразно по видам и по технике осуществления. Изучение источников [3–4; 6–9; 11–12] дало возможность обобщить и представить виды хеджирования (табл. 2).

Классическое хеджирование осуществляется как на внебиржевом, так и биржевом рынках. Большинство видов хеджирования осуществляется с помощью фьючерсного рынка и в развитых странах более доступно крупным компаниям. Селективное и предвосхищающее хеджирование наиболее широко используется средним и крупным бизнесом. Крупные фирмы, ТНК применяют множественное селективное хеджирование, которое осуществляется многократно в зависимости от изменения рисков, связанных с изменением курсов.

В последнее время на международных рынках получили распространение такие операции, как долгосрочное хеджирование, то есть операции, покрывающие временной период на 2–3 года вперед.

Таблица 1

Преимущества и недостатки хеджирования валютного риска предприятий

Преимущества	Недостатки
Снижает риски изменения курсов, процентов, цен финансовых активов, товаров.	Появляется базисный риск, фьючерсные контракты не способны полностью защитить от изменения стоимости актива.
Упрощает процесс планирования основных финансовых показателей за счет фиксации будущего значения валютного курса.	Возникают дополнительные затраты, а именно расходы на совершение операций, клиринг.
Отражает реальный финансовый результат, который не деформирован курсовой волатильностью.	Проявляются определенные лимиты изменения курсов, фьючерсная торговля ограничена суточными колебаниями стоимости активов.
Не мешает проводить основные операции при необходимости осуществления форвардных соглашений.	Возникает несовпадение величины контрактов на фьючерсном и реальном рынках.
Позволяет проявлять максимальную гибкость в разработке собственной стратегии.	Различаются правила хеджирования на разных фьючерсных биржах.
Облегчает финансирование сделок в международном бизнесе.	Возникают ситуации, когда удалить или открыть позицию будет невозможно из-за сильного искажения курса.

Таблица 2

Виды хеджирования международной деятельности и их характеристика

Виды хеджирования	Характеристика вида хеджирования
Натуральное хеджирование	Закладывание в контракт цены с учетом возможного изменения курса валют, то есть курс «с запасом».
Классическое (чистое) хеджирование	Открытие противоположных позиций на рынке реальной валюты и срочном рынке, при котором заключается контракт на поставку определенной валюты через определенный срок.
Полное хеджирование	Сделки на форвардном или фьючерсном рынке на полную сумму сделки, при которых полностью исключаются возможные потери.
Частичное хеджирование	Сделки осуществляются только на часть реальной валютной сделки.
Предвосхищающее хеджирование	Покупка или продажа срочного контракта осуществляется задолго до заключения сделки на рынке реальной валюты, при этом фьючерсный контракт служит заменителем реального договора на поставку валюты.
Арбитражное хеджирование	Осуществление финансирования расходов на хранение товара основано на получении прибыли при благоприятном изменении соотношения цен реального товара и биржевых котировок.
Селективное хеджирование	Сделки на фьючерсном рынке и на рынке реальной валюты различаются по объему и времени заключения.
Перекрестное хеджирование	На фьючерсном рынке совершается операция с контрактом не на базовый актив рынка реальной валюты, а на другой финансовый инструмент (на фьючерсном рынке с фьючерсом на биржевой индекс).
Хеджирование покупкой или продажей опциона и/или рехеджирование	Открытие позиций с активом, являющимся базовым для уже открытых позиций по опционам, с целью снижения ценового риска покупателя или продавца опционов. Изменение цен базового актива или цен опционов часто требует дополнительных корректирующих сделок по покупке или продаже базового актива с целью достижения нового хеджированного состояния – рехеджирования.

Вслед за выбором вида валютного хеджирования разрабатывается его стратегия как совокупность конкретных инструментов хеджирования и способов их применения для достижения определенной цели в условиях неопределенности.

Стратегии хеджирования, в том числе валютного хеджирования, применяемые на международных рынках, бывают статическими и динамическими.

Статическое хеджирование заключается в разовом хеджировании всей валютной позиции предприятия на срок без дальнейшего пересмотра используемых инструментов, их количества и других параметров. К преимуществам данного вида хеджирования относятся отсутствие риска, связанного с невозможностью заключения сделки в будущем, отсутствие необходимости пересмотра валютной позиции в будущем. Недостатками данной стратегии валютного хеджирования являются высокие затраты по сделкам, заключаемым на продолжительный период.

Динамическое валютное хеджирование предполагает хеджирование риска «по частям», то есть регулярный пересмотр хеджирующей позиции, в том числе используемых инструментов, их параметров, заключение новых сделок. Это возможно, если на рынке имеется значительное количество высоколиквидных инструментов валютного хеджирования, применяемых для коррекции позиции с минимальными затратами.

Динамическая стратегия хеджирования зачастую используется или при отсутствии дорогих инструментов для осуществления статического хеджирования, или при невозможности определить точно хеджируемый срок. Несмотря на значительный прогресс в изучении теории рисков в целом, хеджирования валютных рисков и используемых инструментов хеджирования, до сих пор не сформировано обоснованное методическое обеспечение, позволяющее четко действовать в условиях современного финансового рынка нашей страны.

Предприятие, выходя на международный рынок, самостоятельно решает вопрос об эффективном хеджировании валютных рисков. Для этого активно используются такие инструменты валютного хеджирования, как банковские (валютные опционы, форвардные валютные контракты и свопы) и биржевые (валютные форварды, фьючерсы и опционы). Валютные форварды доступны многим участникам мирового рынка, в том числе украинским, фьючерсы и свопы – только очень крупным игрокам на международных рынках. Поэтому предприятия с масштабными объемами международной деятельности имеют конкурентные преимущества в выборе и использовании различного арсенала хеджирования валютных рисков.

Используя известное понимание [4; 13] управления рисками и сужая его до хеджирования валютными рисками, такой процесс можем представить на рис. 1.

Выбор и обоснование использования инструментов хеджирования валютными рисками является важной задачей в рамках разработки стратегии. Хед-

жирование происходит с помощью срочных валютных операций (форвард, фьючерс, опцион, своп), виды и сущность которых [5; 8–12] представлены в табл. 3.

Как следует из табл. 3, хеджирование валютных рисков осуществляется с помощью ряда инструментов, а именно срочных валютных контрактов. Форвард используется на биржевом и банковском рынках, заканчивается поставкой валюты на срок, бывает двух видов: фиксированный заканчивается в конкретный календарный день, опционный – либо в любую дату внутри срока контракта, либо между двумя датами. Фьючерс осуществляется на биржевых рынках и завершается аннулированием фьючерса (оффсетной или обратной операцией). Опцион выполняется на банковских и биржевых рынках, а заканчивается заключением основного контракта на куплю (продажу) какого-то валютного актива с уплатой опционной премии. Инструменты хеджирования можно применять как отдельно, так и вместе в различных комбинациях, которых достаточно много. Их выбор является сложным процессом и требует профессионального отношения.

Для эффективного управления рисками на предприятии разрабатывается специальная политика, включающая цели, задачи и принципы хеджирования валютных рисков. С учетом исследований, а также международного опыта [3–6; 8–12] были систематизированы наиболее важные принципы хеджирования, в частности минимизация валютных рисков; стратегическая направленность на корпоративные цели; сопоставимость с масштабами бизнеса и финансовыми возможностями; унифицированный подход к оценке валютных рисков; диверсификация инструментов хеджирования; индивидуальный подход к каждой операции. Опираясь на принципы хеджирования, можем разработать стратегии хеджирования валютных рисков (рис. 2).

Этап 1. В процессе разработки стратегии хеджирования менеджмент предприятия определяет цели хеджирования валютных рисков с учетом избранной корпоративной стратегии. Согласно рыночной практике наиболее распространенными целями валютного хеджирования являются [3–5; 7–9; 11] полная или частичная нейтрализация рисков; трансформация из неприемлемых размеров в приемлемые; снижение волантильности и неопределенности валютных потоков и другие. Выбирается одна цель или несколько в сочетании со стратегией внешнеэкономической деятельности предприятия на мировых рынках.

Этап 2. Для определения размера хеджируемой позиции необходимо провести идентификацию и оценку риска, а именно оценить сумму под риском, оценить непосредственно величину риска. Изучение методов оценки валютных рисков, позволило [3–7; 9; 11–12] разделить их на статистические и экспертные методы. Для оценки валютных рисков

Хеджирование валютных рисков предприятия	Выявление валютных рисков
	Определение степени угрозы валютных рисков
	Определение вида используемого хеджирования
	Выбор стратегии хеджирования валютными рисками
	Выбор инструментов хеджирования валютными рисками

Рис. 1. Процесс хеджирования валютными рисками

Таблица 3

Виды и сущность инструментов хеджирования валютными рисками

№	Вид	Характеристика инструмента хеджирования
1	Форвард	Контракт на покупку (продажу) определенного количества валюты с банком (биржей) на определенный срок по заранее рассчитанному курсу.
1.1	поставочный форвард	Контракт на покупку (продажу) определенного количества одной валюты за другую в будущем по курсу, согласованному в момент заключения.
1.2	расчетный форвард (NDF)	Аналог поставочного форварда с тем отличием, что в дату исполнения данного контракта расчеты между сторонами сделки происходят только в размере курсовой разницы.
2.	Фьючерс расчетный	Стандартный по количеству валюты биржевый контракт на куплю (продажу) валюты по курсу на момент сделки и продажу (куплю) на момент окончания срока.
3.	Опцион	Контракт на куплю (продажу) определенного количества валюты с банком (биржей) валюты по заранее фиксированному курсу с уплатой опционной премии в определенный срок.
3.1	европейский опцион	Контракт на куплю (продажу) определенного количества валюты по определенному курсу в определенную будущую дату.
3.2	американский опцион	Контракт на куплю (продажу) определенного количества валюты по определенному курсу в любой момент до ее наступления.
4.	Своп	Контракт на куплю (продажу) валюты на условиях спота и продажей (куплей) на условиях форварда как комбинация двух противоположных конверсионных сделок с разными датами валютирования.

<table>
<tr><td colspan="4">1 этап. Определение цели валютного хеджирования</td></tr>
<tr><td colspan="4">2 этап. Определение размера хеджируемой валютной позиции</td></tr>
<tr><td>идентификация валютного риска</td><td colspan="2">оценка валютного риска</td><td>определение отношения к валютному риску менеджмента</td></tr>
<tr><td colspan="4">3 этап. Выбор рынка и инструментов валютного хеджирования</td></tr>
<tr><td>анализ конъюнктуры финансового рынка</td><td>выбор контрагента (банка, биржи)</td><td>согласование условий валютного хеджирования</td><td>определение количества инструментов</td></tr>
<tr><td colspan="4">4 этап. Определение вида стратегии хеджирования</td></tr>
<tr><td colspan="2">Статическая</td><td colspan="2">динамическая</td></tr>
<tr><td colspan="4">5 этап. Планирование валютного хеджирования</td></tr>
<tr><td>план-график платежей и поступлений</td><td>определение дат «входа» в стратегию хеджирования</td><td colspan="2">определение дат «выхода» из стратегии хеджирования</td></tr>
<tr><td colspan="4">6 этап. Оценка стоимости валютного хеджирования</td></tr>
<tr><td colspan="4">7 этап. Мониторинг и оценка эффективности валютного хеджирования</td></tr>
</table>

Рис. 2. Этапы разработки стратегии хеджирования валютных рисков на предприятии

большинство предприятий в мире использует экспертные методы, что объясняется их относительной простотой использования и двойным назначением. На практике в целях получения более достоверного результата зачастую используются смешанные методы, представляющие собой комбинацию статистических и экспертных методов. Для оценивания хеджируемой позиции предприятия необходимо определить максимальный уровень «безболезненных потерь», то есть «отношение к риску», учитывая как количественные, так и качественные показатели.

Этап 3. Подход к выбору используемых инструментов должен состоять из таких частей: выбор рынка, который осуществляется при статическом валютном хеджировании с помощью небиржевых инструментов, а при динамическом хеджирование – биржевых высоколиквидных инструментов; анализ конъюнктуры валютного рынка касательно его волатильности и основных тенденций; анализ конъюнктуры рынка, выбор контрагента по сделке; согласованность условий сделки с контрагентом на внебиржевом рынке. Практики широкого использования биржевых инструментов валютного хеджирования на украинском рынке практически нет.

Этап 4. При выборе вида стратегии хеджирования используем динамическое хеджирование или статическое хеджирование. Стратегия хеджирования включает основные параметры валютного хеджирования, в том числе даты начала и окончания сделки хеджирования, наименования инструментов, ключевые параметры инструментов и их количество.

Этап 5. Планирование хеджирования валютного риска предполагает составление плана-графика валютных платежей и поступлений с учетом ожидаемых дат или условий, содержащихся в договорах; коррекцию плана-графика с учетом ряда обстоятельств, а именно срока возникновения транзакционного валютного риска (объявления цен или отправки прайса), определения момента возникновения данного вида валютного риска, видов транзакций к хеджированию и др.

Этап 6. Стоимость хеджирования состоит из следующих затрат: биржевой сбор за заключение контракта, клиринговый сбор за исполнение контракта, брокерский комиссионный сбор за ведение счета, комиссионное вознаграждение банку, затраты в случае отказа от хеджирования, гарантийное обеспечение, величина которого обычно составляет от 2% до 20%, налоговые последствия сделок хеджирования, затраты на обоснование сделок хеджирования для налоговых целей.

Этап 7. При валютном хеджировании необходим постоянный мониторинг позиций по инструментам хеджирования с целью выявления возможных отклонений по рискам, в частности проведение регулярной переоценки инструментов хеджирования; формирование и анализ отчетов, отображающих информацию по сделкам, размеру риска, эффективности хеджирования. Большинство крупных западных компаний применяет централизованный подход к управлению финансовыми рисками.

Наиболее распространенным в мире, а особенно в Украине, является хеджирование валютных рисков с помощью форварда. Результаты валютного хеджирования экспортного контракта с помощью такого подхода приведены в табл. 4.

Как следует из результатов проведенных расчетов, эффективность хеджирования составляет 0,5854%. То есть если бы не был заключен валютный форвард, то предприятие получило платеж на 0,6% меньше.

Выводы. Международная деятельность предприятия невозможна без валютных рисков, а валютное хеджирование позволяет снизить эти риски. В целях успешной деятельности менеджмент предприятия должен опираться на методическое обеспечение процесса поэтапной разработки и реализации стратегии хеджирования валютных рисков, а именно выбрать цели валютного хеджирования; определить размер хеджируемой позиции, в том числе иденти-

Таблица 4

Результаты хеджирования экспортного контракта форвардом

Показатели	Значение показателей
1. Величина экспортного контракта, USD	350 000
2. Дата заключения контракта	25 августа 2017 года
3. Спот-курс на момент заключения контракта, UAH	27,2319
4. Дата платежа по контракту	25 октября 2017 года
5. Спот-курс на момент платежа по контракту, UAH	26,6674
6. Процентная ставка по 3 мес. депозитам, UAH	16
7. Процентная ставка по 3 мес. депозитам, USD	5,2
8. Величина рассчитанной форвардной маржи, UAH	0,9067
9. Рассчитанное значение форвардного курса, USD/UAH	28,2286
10. Сумма контракта по курсу форварда на момент платежа, UAH	9 880 010
11. Сумма контракта по курсу спота на момент платежа, UAH	9 333 590
12. Эффект, UAH	546 420
13. Эффективность, %	0,5854

фикацию и оценку рисков; определить уровень отношения к валютному риску топ-менеджмента предприятия; выбрать рынок хеджирования (биржевой или внебиржевой) и определенные инструменты валютного хеджирования; осуществить планирование валютного хеджирования на основе статической или динамической модели; оценить стоимость валютного хеджирования; рассчитать его эффективность. Это даст возможность на практике защитить внешнеэкономическую деятельность предприятия от валютных рисков с помощью выбранных инструментов хеджирования. Подобный подход станет своеобразным руководством к действию, результаты которого продемонстрированы на основе хеджирования экспортного контракта. Расчеты показали эффективность валютного хеджирования. Для поиска наилучшего управленческого решения менеджменту необходимо провести многовариантные расчеты, сравнить эффективность хеджирования валютных рисков каждого, выбрать наилучший и его использовать в международной деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Геец О.В. Основы управления валютными рисками на предприятии. Киев: издательство Европейского ун-та, 2004. 240 с.
2. Дамодаран А. Виды рисков. Москва: Альпина Паблишер, 2010. 1344 с.
3. Дмитриева М.А. Диссертация. 121 с. URL: http://www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Dissertations.
4. Круглов В.В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. Москва: Инфра-М. 2005. 456 с.
5. Международные современные методы хеджирования валютных рисков: учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. Москва: Финансы и статистика, 2005.
6. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 598 с. ISBN 978-966-346-789-4.
7. Різніченко К.Г. Особливості управління валютними ризиками. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=21274.
8. Струченкова Т.В. Валютные риски: учебное пособие. Москва: Финакадемия, 2009. 160 с.
9. Національний інститут стратегічних досліджень: офіційний сайт. URL: http://old.niss.gov.ua.
10. Что такое хеджирование / Берг. URL: http://berg.com.ua/basic/hedging.
11. Хеджирование валютных рисков / Forex EuroClub. URL: http://enc.fxeuroclub.ru/371.
12. Валютное хеджирование на финансовом рынке Форекс: примеры, методы, стратегии. URL: https://webmastermaksim.ru/foreks-dlya-nachinayushhix/valyutnoe-xedzhirovanie-na-finansovom-rynke-foreks-primery-metody-strategii.html.
13. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, Ника-Центр. 2004. 655 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24.021.8

Алишанов Фаік Фархад-огли
Аналітичний центр економічних реформ і комунікацій,
м. Баку, Азербайджан

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

Алишанов Ф.Ф. Аналіз світового досвіду регулювання економічних реформ. Статтю присвячено аналізу необхідності державного регулювання економічних реформ з урахуванням світового досвіду. Узагальнено зарубіжний досвід державного втручання в економіку. Виявлено особливості регулювання економіки окремих країн, які перебувають на різних етапах економічного розвитку. Відзначено, що доцільним для вітчизняних реалій може стати залучення світового досвіду державного регулювання Великої Британії та Сполучених Штатів Америки. Підведено підсумки стосовно перспектив державного регулювання економічних реформ в Україні.

Ключові слова: державне регулювання економічних реформ, світовий досвід регулювання економічних реформ, державний сектор, ринкова економіка, економічна політика держави.

Алышанов Ф.Ф. Анализ мирового опыта регулирования экономических реформ. Статья посвящена анализу необходимости государственного регулирования экономических реформ с учетом мирового опыта. Обобщен зарубежный опыт государственного вмешательства в экономику. Определены особенности регулирования экономики отдельных стран, которые находятся на разных этапах экономического развития. Отмечено, что целесообразным для отечественных реалий может стать использование мирового опыта государственного регулирования Великобритании и Соединенных Штатов Америки. Подведены итоги относительно перспектив государственного регулирования экономических реформ в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование экономических реформ, мировой опыт регулирования экономических реформ, государственный сектор, рыночная экономика, экономическая политика государства.

Alyshanov F.F. Analysis of the world experience of regulation of economic reforms. This article is devoted to the analysis of the necessity of state regulation of economic reforms taking into account world experience. The article summarizes the foreign experience of state intervention in the economy. The author also revealed the peculiarities of the regulation of the economy of individual countries, which are at different stages of economic development. It is noted that the involvement of the world experience of state regulation of the United Kingdom and the USA could be appropriate for domestic realities. Summed up on the prospects of state regulation of economic reforms in Ukraine.

Key words: state regulation of economic reforms, global experience of regulation of economic reforms, state sector, market economy, economic policy of the state.

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки являє собою сукупність дій держави в особі законодавчих, виконавчих і судових органів, спрямованих на забезпечення стабільного та ефективного розвитку економічних процесів для реалізації інтересів суспільства і держави у цілому. Державне регулювання включає в себе такі складники, як планування, прогнозування, фінансування, бюджетування, кредитування, оподаткування, адміністрування, облік, контроль, тобто всі стадії процесу відтворення.

Економічна політика держави побудована на вивченні й аналізі стану економічної системи, наявних соціально-економічних проблем, а також подальшому використанні необхідних засобів з урахуванням наявних можливостей і ресурсів для усунення даних проблем або ліквідації їх наслідків.

Масштаби державного регулювання залежать не тільки від об'єктивних чинників, вони визначаються політичним процесом, громадським вибором. Попри це навіть у максимально ліберальних країнах вплив держави на економіку є широким і не обмежується компенсацією ринкових провалів.

Необхідно зауважити, що інститут держави історично є своєрідним економічним суб'єктом, ураховуючи його як безпосередню, так і опосередковану участь в економічному житті держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей державного регулювання економіки присвячено низку наукових праць таких провідних зарубіжних та вітчизняних учених, як Дж.К. Гелбрейт [1], Н. Дуглас [2], Дж.М. Кейнс [3], К.Р. Макконнелл [4], М.В. Довбенко [5], В.М. Клочко [6], О. Могильний [7], Д.М. Стеченко [8]. Водночас проблему аналізу світового досвіду державного регулювання економічних реформ розглянуто в дослідженнях А.Д. Гасанової [9], Н.В. Клімової [10], Т.В. Мужжавлевої [11] та деяких інших. Попри це існує необхідність систематизації світового досвіду державного регулювання економіки.

У світовій практиці теорії про роль держави в економіці, відмінності між концепціями зводяться до використовуваних методів державного впливу аж до повного його заперечення. Однак думки прихильників провідних напрямів економічної науки XX ст. – неокласичного, кейнсіанського та інституційного – розійшлися в оцінці сутності та ролі ринкового механізму, цілей, можливостей, меж і форм державного регулювання економіки. Як свідчить зарубіжний досвід, реальна ринкова економіка, ніколи, навіть під час її становлення, не обходилася без утручання держави. У міру її розвитку було потрібне все більш різноманітне коригування результатів роботи ринкового механізму. Саме тому доцільним є вирішення питання систематизації світового досвіду державного регулювання економічних реформ.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення світового досвіду державного регулювання економічних реформ.

Виклад основних результатів. Необхідність державного регулювання економіки на різних етапах розвитку суспільства мала неоднозначний характер. Державне регулювання в загальному розумінні не передбачає тотального поглинання економічної сфери, як було за командно-адміністративної системи господарювання радянських часів. Економічна політика держави тією чи іншою мірою здійснюється для підтримки соціально-економічної стабільності як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Варто зауважити, що у різних країнах на певних історичних етапах їх розвитку існували різні підходи до визначення та оцінки функціонування держави як інституту, але оскільки економіки багатьох країн розвивалися паралельно і в одному світовому економічному просторі, існують загальні риси розвитку, які на різних етапах ураховують специфіку тієї чи іншої країни. Так, наприклад, економіка Франції, як і інших промислово розвинених капіталістичних країн, заснована на принципі вільного підприємництва і торгівлі. Сьогодні Франція живе в умовах ринкового господарського механізму, однак ступінь свободи ціноутворення задається об'єктивними економічними законами, а також державним регулюванням. Такий принцип характерний і для інших європейських країн, особливо Німеччини, Бельгії і Великобританії. Слід зазначити, що Франція є однією з промислово розвинених капіталістичних країн, де історично існував досить твердий режим державного регулювання цін, який частково зберігся до теперішнього часу [6, с. 94]. Державне регулювання економіки у Франції здійснюється за допомогою цін, податкової системи, кредиту, контролю над оплатою праці, прискореної амортизації та інших регуляторів. Управління цінами держава здійснює з урахуванням трьох факторів: динаміки інфляції, наявності або відсутності на ринку конкуренції і соціальної значущості тих чи інших товарів і послуг. За високого рівня інфляції державному контролю піддавалися всі ціни. У Франції саме держава регулює ціни на всі енергоносії, громадський транспорт, тарифи на проїзд автошляхами, ціни на інші товари і послуги, які виробляються монопольними продавцями. Значна увага приділяється цінам на продукти харчування, житло, медичну допомогу та інші товари і послуги, що мають соціальне значення.

Центральне місце в системі державного регулювання розвитку економіки Франції займає податкова система, через яку в державний бюджет надходить щорічно понад 93% усіх видів його доходів.

Важливою формою державного регулювання є контроль над оплатою праці, який здійснюється за трьома напрямами: через податкову систему, використання законодавства та угоди з питань праці, встановлення залежності зростання фонду оплати праці від динаміки інфляції.

Особливе значення у Франції надається розвитку конкуренції. Роль держави проявляється передусім у заохоченні створення малих підприємств. Основними формами державного сприяння малому бізнесу у Франції є допомога в отриманні довгострокових і короткострокових позик, надання податкових пільг, розвиток системи гарантій і страхування кредитів, забезпечення комерційною інформацією. Заслуговує на увагу й досвід створення так званих «інкубаторів» – виділення новоствореним фірмам площ, які частково фінансуються державою.

Досить цікавим є досвід Великобританії, де державне регулювання економіки спрямоване на створення сприятливого підприємницького середовища. При цьому уряд Сполученого Королівства зазначає, що хоча держрегулювання є важливим інструментом економічної політики, держава повинна використовувати його тільки тоді, коли інші заходи не дають бажаного результату.

Після приходу до влади в 2010 р. коаліційного уряду головним пріоритетом економічної політики було оголошено вирішення соціальних і екологічних проблем, у тому числі захист споживачів і збереження сприятливого підприємницького середовища, у зв'язку із цим було прийнято рішення про перегляд програми державного регулювання економіки, роз-

робленої попереднім урядом лейбористів, і скасування заходів, які стримують розвиток бізнесу.

Державне регулювання галузей промисловості і сфери послуг у Великобританії здійснюється на основі базового принципу найменшого прямого державного втручання в ділове середовище з одночасним забезпеченням максимальних можливостей для доступу на ринки шляхом створення найбільш сприятливих законодавчих умов для їх конкурентного розвитку. Також слід звернути увагу на те, що всі заходи державного регулювання є однаковими для всіх без винятку учасників ринку і без їх поділу за національною ознакою. У зв'язку із цим заходи з регулювання тієї чи іншої сфери, які вживає уряд Великобританії, передусім спрямовані на стимулювання розвитку добросовісної конкуренції та вільного ринку. Разом із тим у сфері державного регулювання центральну роль виконує податкова система, конфігурація якої дає уряду змогу коректувати економічні тенденції, що уповільнюють розвиток економіки [12, с. 41–43].

Однією з особливостей державного регулювання у Великобританії є наявність великої кількості наглядових органів в конкретних сферах (так званих watchdogs). Дані органи, крім іншого, беруть участь у розробленні нормативно- правових актів у сфері своєї компетенції. Основним їх завданням є забезпечення принципу вільного ринку і сумлінної конкуренції в конкретній сфері. Наприклад, органом державної влади, відповідальним за державне регулювання послуг зв'язку, є Агентство з питань зв'язку та комунікацій (Office of Communications – OFCOM), яке успадкувало функції п'яти організацій, скасованих із його появою: Broadcasting Standards Commission, Independent Television Commission, Ofte, Radio Authority і Radiocommunications Agency.

Особливе значення у сфері державного регулювання галузей економіки у Великобританії надається національному стратегічному плануванню, яке спрямоване на забезпечення економічного зростання, поліпшення добробуту населення й якості життя людей, підвищення зайнятості, раціональне використання природних ресурсів і рівномірний розвиток регіонів, удосконалення та впровадження нових технологій, розвиток підприємництва [12, с. 44].

Головним принципом планування у Великобританії є його «локалізація» на регіональному та місцевому рівнях, хоча на урядовому рівні також приймаються плани стратегічного соціально-економічного розвитку.

Що стосується Сполучених Штатів Америки, то слід зазначити, що державне регулювання економіки у цій державі має низку специфічних особливостей. Тут помітним є розподіл важелів впливу між законодавчою, виконавчою та судовою гілками влади, а також орієнтованість на залучення як інструментів державної політики приватних компаній. Характерним також є велике поширення ротації кадрів між органами державної влади та бізнесом, так званий «закон обертових дверей», коли чиновник по кілька разів переходить із місця роботи у бізнес-структурах на державну посаду, і навпаки.

Нині всі сучасні тенденції в економіці США, а головне – зазнавший змін під впливом кризи психологічний клімат говорять про наростання втручання держави в економічні процеси [13]. Водночас у практиці державного регулювання економіки в США є низка цікавих аспектів, які можуть бути використані й в Україні, незважаючи на всі культурні та економічні відмінності від США. Наприклад, необхідно звернути особливу увагу на стимулюючі методи державного регулювання економіки США, вміння залучати до реалізації державної політики приватну ініціативу, або, навпаки, вміння держави швидко реагувати на потреби бізнесу. Важливим уроком може стати й те, що США змогли вирішувати гострі економічні проблеми, пов'язані з обмеженням приватних інтересів, при цьому не привносячи в них елементи зведення політичних рахунків.

Серед країн Азії досить цікавим є досвід державного регулювання Японії, пов'язаний зі стратегією пожвавлення економіки в рамках економічної політики «Три стріли», яка нині провадиться у цій державі. До перших двох «стріл» належать енергійна грошово-кредитна політика, що протистоїть дефляції, і гнучка податково-бюджетна політика, покликана пожвавити економіку. Третьою «стрілою» є залучення приватних інвестицій в економіку Японії. Ця національна стратегія спрямована на подолання тривалої стагнації японської економіки, яка триває вже понад 20 років, і повинна сприяти відновленню її динаміки. Стратегія розрахована на середньострокову і довгострокову перспективи і передбачає, що протягом наступних 10 років зростання ВВП становитиме 2%, а валовий дохід на душу населення збільшиться на 3% у рік, або на 1,5 млн. ієн за 10 років [14, с. 41].

У січні 2016 р. уряд Японії, підбиваючи підсумки дворічної реалізації економічної політики прем'єр-міністра, констатував, що економіка Японії знаходиться в стадії оздоровлення. У першій половині 2015 фінансового року відчувалося уповільнення економічного зростання у зв'язку з трендами у світовій економіці, зумовленими падінням цін на сиру нафту. Це негативно відбилося на рівні споживання населення і бізнес-інвестицій в Японії, але в другій половині 2015 фінансового року спостерігалася позитивна динаміка, пов'язана із залученням висококваліфікованих кадрів на японські підприємства й наявністю сприятливих умов для торгівлі. Порівняно з 2014 фінансовим роком ціни на товари зросли на 0,4%, а ВВП – на 2,7% [14, с. 42].

Державне регулювання банківського, страхового секторів економіки і біржової торгівлі в Японії здійснюється через державне Агентство фінансових послуг (АФУ – Financial Services Agency). АФУ

займається питаннями регулювання фінансової сфери і забезпечення її стабільності, вироблення заходів державної політики щодо її розвитку, нагляду за фінансовими інститутами приватного сектора. Для реалізації функцій регулювання і контролю в рамках АФУ виділено як самостійний підрозділ Бюро нагляду, що здійснює моніторинг діяльності інститутів із надання фінансових послуг. З огляду на необхідність постійного контролю у цій сфері, Бюро, крім перевірок на місцях, веде регулярний аналіз і контроль звітів, що надаються фінансовими інститутами. Бюро має повноваження впливати на «оздоровлення» підприємств, чиї фінансові показники не відповідають установленим нормам.

Істотне місце в діяльності АФУ відводиться Комісії з нагляду за ринком цінних паперів (КНЦ), створеної для здійснення контролю та нагляду над ринком цінних паперів і фінансових ф'ючерсів. У КНЦ входить виконавче бюро, яке займається безпосередньо перевіркою «на місцях» різних фінансових інститутів, а також розслідуваннями в частині незаконних дій у торгівлі цінними паперами і фінансовими ф'ючерсами. Однією з основних функцій КНЦ є сприяння діяльності саморегулівних організацій (СО), таких як Японська асоціація дилерів із цінних паперів, фондова біржа.

Своєю чергою, антимонопольну політику в Японії, відповідно до Антимонопольного закону, здійснює Комітет зі справедливих угод (КСУ – Japan Fair Trade Commission). КСУ є частиною Міжнародної конкурентної мережі, що являє собою об'єднання антимонопольних органів різних країн, орієнтоване на реалізацію окремих проектів, і діє на основі консенсусу. Це об'єднання націлене на вдосконалення правозастосовчої практики, а також на вироблення пропозицій із реальної конвергенції в процедурних питаннях для досягнення кращих практичних результатів.

Висновки. Враховуючи вищевикладені позиції, маємо відзначити таке. По-перше, разом з інтенсифікацією державного вторгнення в економіку, так чи інакше, в кінцевому підсумку пов'язані всі найбільш важливі соціально-економічні та політичні досягнення нинішніх лідерів світової економіки. По-друге, модернізація периферійних країн, їх підтягування до лідерів світової економіки вимагає модернізації самого інституту держави, реорганізації та вдосконалення його функцій, раціоналізації структур управління, а затягування з реформуванням державного устрою може призвести до серйозних утрат і, як результат, стагнації економіки. Коли справа стосується перехідних економік, то їх ринкова трансформація вирішальною мірою залежить від самої держави.

За всіх відмінностей, зумовлених специфікою кожної окремої держави із системою в стані розвитку, в основі її соціально-економічної модернізації лежать ідеї лібералізму. Попри це в реаліях сьогодення свобода не може бути безмежною, оскільки без чітких правових рамок і розумних обмежень вона веде не до ринку демократії, який передбачає порядок системи противаг, а до економічного хаосу, як це сталося в Україні на початку XXI ст.

Список літератури:

1. Гэлбрэйт Дж.К. Экономические теории и цели. М., 1976. 403 с.
2. Дуглас Н. Институты — институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. 650 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: избранное. М.: Эксмо, 2008. 960 с.
4. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика. М., 1999. 1010 с.
5. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія: навч. посіб. К.: Академія, 2005. 339 с.
6. Клочко В.М. Вплив державного регулювання економіки на економічні реформи країни. Економіка АПК. 2014. № 1. С. 93–98.
7. Могильний О. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки. К., 2002. 430 с.
8. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки. К.: Знання, 2006. 262 с.
9. Гасанова А.Д. Зарубежный опыт использования методов государственного программирования при регулировании экономики. Региональные проблемы преобразования экономики. 2011. № 4. С. 56–61.
10. Климова М.В. Особенности регулирующего воздействия государства на агробизнес в зарубежных странах. Научный журнал КубГАУ. 2013. № 90. С. 5–10.
11. Мужжавлева Т.В. Роль государственной поддержки высокотехнологичных предприятий в обеспечении экономической безопасности страны. Вестник Чувашского университета. 2014. № 1. С. 230–234.
12. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии в 2016 году. Лондон, 2017. 123 с.
13. Васьков М.А. Государственное регулирование экономики в США: идеология и реальность. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-ekonomiki-v-ssha-ideologiya-i-realnost.
14. Обзор экономики и внешнеэкономической деятельности Японии за 2015 год. Токио, 2015. 160 с.

УДК 332.145

Зелінська А.М., к. е. н.,
доцент кафедри менеджменту організацій
та адміністрування імені М.П. Поліщука
Житомирський національний агроекологічний університет

ОЦІНКА ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА ТВЕРДОГО АГРОПАЛИВА В УКРАЇНІ

Зелінська А.М. Оцінка енергетичного потенціалу виробництва твердого агропалива в Україні. У статті викладено підходи до оцінки енергетичного потенціалу спеціальних енергетичних культур та побічної продукції рослинництва. Розраховано потенціал виробництва агропалива в 1990–2016 рр. Визначено перспективи розвитку сировинної бази твердого агропалива на 2025 р.

Ключові слова: енергетична безпека, біоенергетика, сировинна база, побічна продукція рослинництва, спеціальні енергетичні культури, тверде агропаливо.

Зелинская А.М. Оценка энергетического потенциала производства твердого агротоплива в Украине. В статье изложены подходы к оценке энергетического потенциала специальных энергетических культур и побочной продукции растениеводства. Рассчитан потенциал производства агротоплива в 1990–2016 гг. Определены перспективы развития сырьевой базы твердого агротоплива на 2025 г.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, биоэнергетика, сырьевая база, побочная продукция растениеводства, специальные энергетические культуры, твердое агротопливо.

Zelins'ka A.M. Estimation of energy potential for solid agro fuels production in Ukraine. The approach to assessing the energy potential of special energy crops and by-products of crop production are stated in the article. The potential of agro fuels production in 1990–2016 is calculated. The prospects of the development of the raw material source of solid agro fuels till 2025 are determined.

Key words: energy security, bioenergetics, raw material source, by-products of crop production, special energy crops, solid agro-fuels.

Постановка проблеми. Людська цивілізація, неконтрольовано використовуючи в останні два століття енергію викопних палив, підійшла до тієї межі, коли, з одного боку, використання не відновлювальних енергетичних ресурсів стає все дорожчим, їх запаси стають все меншими, а з іншого боку, відбувається безпрецедентне забруднення довкілля життєво небезпечними компонентами, які спричинили глобальне потепління та зміну клімату.

Суспільство, усвідомивши, що це вже реально загрожує не тільки цивілізації, але й планеті загалом, визначило необхідність виробити нову парадигму енергетики майбутнього, в якій чільне місце посідає паливо, вироблене з біомаси, зокрема сільськогосподарської.

Сучасний розвиток аграрного сектору України характеризується не лише позитивною динамікою щодо забезпечення продовольчої безпеки країни, але й нарощуванням обсягів виробництва енергетичних культур, які дають змогу розвивати біоенергетику та зміцнювати енергетичну безпеку. Наукові дослідження свідчать про те, що земельний потенціал держави можна використовувати для вирощування енергетичних культур, не створюючи загрози продовольчій безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення теоретико-методологічних аспектів розвитку сировинної бази для виробництва біопалива в Україні здійснили такі вчені, як, зокрема, Г. Гелетуха, М. Гавриш, О. Бородіна, Г. Калетник, С. Кваша, О. Шпичак.

Водночас необхідно відзначити, що в Україні недостатньо дослідженими залишаються питання методичних підходів до визначення потенціалу біомаси, зокрема оцінки сировинних ресурсів, які можуть бути використані для виробництва твердого біопалива.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка енергетичного потенціалу спеціальних енергетичних культур та побічної продукції рослинництва, які можуть бути використані як сировина для виробництва твердого аграрного палива.

Виклад основних результатів. Сільськогосподарською сировиною для виробництва твердого біопалива є побічна продукція рослинництва (солома зернових, зернобобових, технічних культур, лушпиння соняшнику), а також спеціально вирощені енергетичні культури (міскантус, свічграс, енергетична верба).

Для оцінки потенціалу виробництва аграрного твердого біопалива використовують методику, яка передбачає три основні потенціали біомаси, такі як теоретичний, технічний та економічний [1].

Теоретичний потенціал (який деякі дослідники ще називають валовим) – це енергетичний еквівалент повної кількості енергії, яка доступна для використання. Технічний потенціал – це та частина теоретичного потенціалу, яка може бути ефективно використана

із залученням відомих технологій та з урахуванням соціальних та екологічних факторів. Економічний потенціал – це та частина технологічного потенціалу, використання якої є економічно виправданим за наявному рівня цін на викопні види палива, тепло, електроенергію, обладнання, матеріали, робочу силу тощо.

Енергетичний потенціал побічної продукції рослинництва можна оцінити, використовуючи офіційні статистичні дані валового виробництва основної продукції.

Як відомо, кількість побічної продукції можна оцінити з огляду на таку залежність:

$$В_{п.п.} = В_{о.п.} * К_{п.п.}, \quad (1)$$

де $В_{п.п.}$ – валове виробництво побічної продукції; $В_{о.п.}$ – валове виробництво основної продукції; $К_{п.п.}$ – коефіцієнт виходу побічної продукції.

Коефіцієнт виходу побічної продукції визначає вихід побічної продукції (соломи, стебел) залежно від виду й сорту рослин.

Існують різні позиції щодо оцінки енергетичного потенціалу побічної продукції рослинництва. Такі оцінки стали актуальними з появою попиту на неї. Так, деякі дослідники стверджують, що, наприклад, солому зернових культур доцільно використовувати на корм худобі, а також як підстилку [2]. Інші, навпаки, доводять, що в оптимальних раціонах годівлі тварин використання соломи є недоцільним, а у зв'язку з використанням систем гідрозмиву зменшилась також потреба в підстилці.

Для визначення оптимальної кількості соломи, необхідної для удобрення ґрунтів, проведено багато досліджень як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. В результаті цих досліджень встановлено, що для забезпечення підтримки родючості ґрунтів не обов'язково використовувати значну частину рослинних решток. Так, залишення на полі 4–8 ц рослинних решток на гектар є цілком достатнім [3].

Тому для оцінювання частини побічної продукції, яка може бути використана як сировина для виробництва твердого палива, пропонуємо використовувати коефіцієнт енергетичного використання побічної продукції рослинництва $К_{ен.}$. Тоді кількість побічної продукції, доступної для виробництва твердого біопалива, визначатимемо за такою формулою:

$$В_{ен.} = В_{о.п.} * К_{п.п.} * К_{ен.} \quad (2)$$

Коефіцієнти $К_{п.п.}$ і $К_{ен.}$ визначені нами на основі експертних оцінок.

Для розрахунку побічної продукції рослинництва за формулою (2) використані дані Державного комітету статистики України. Результати розрахунку представлені в табл. 2.

Приклад розрахунку кількості соломи зернових та зернобобових, які можна було використати на енергетичні цілі в 2016 р.:

$$В_{ен.} = В_{о.п.} * К_{п.п.} * К_{ен.} = 66088 * 1 * 0,6 = 39653 \text{тис.т}.$$

З методологічної точки зору важливо оцінити не лише можливі фізичні обсяги побічної продукції рослинництва, які можна використати для твердого аграрного палива, але й їх енергетичний потенціал.

Для цього скористаємося дослідженнями науковців Інституту відновлюваної енергетики [4].

Енергетичний потенціал побічної продукції рослинництва визначається за такою формулою:

$$П_е = В_е * \frac{Q}{7000 \text{ кг ум.п.}}, \quad (3)$$

де Q – нижня теплота згорання робочого палива з побічної продукції рослинництва, ккал/ кг; 7 000 ккал – теплотворна здатність 1 кг умовного палива.

Згідно з дослідженнями [4] нижча теплота згорання для соломи зернових і зернобобових культур становить 3 000 ккал/кг; стебел соняшнику – 3 200 ккал/кг; стебел кукурудзи – 33 270 ккал/кг; соломи ріпаку – 3 660 ккал/кг; лушпиння соняшнику і соломи сої – 3 750 ккал/кг.

Результати розрахунку енергетичного потенціалу представлені в табл. 3.

Як видно із наведених даних (табл. 3), енергетичний потенціал побічної продукції рослинництва значно відрізнявся по роках від 12,9 млн. т ум. п у 2000 р. до 60,1 млн. т ум. п. у 2016 р.

Важливим питанням є прогнозування енергетичного потенціалу твердого аграрного біопалива. На наш погляд, під час розроблення можливих сценаріїв розвитку аграрної біоенергетики загалом, зокрема сектору твердого біопалива, доцільно виходити з такого: в Україні буде збільшуватися виробництво рослинницької продукції за рахунок досягнення врожайності європейського рівня (досвід все більшої кількості сільськогосподарських підприємств підтверджує це), а також залучення в сільськогосподарський обіг не оброблюваної нині ріллі. Цьому

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів для побічної продукції рослинництва

Вид побічної продукції	Коефіцієнт виходу побічної продукції	Коефіцієнт енергетичного використання
Солома зернових і зернобобових	1,0	0,6
Курудза (стебла)	1,2	1,0
Солома ріпаку	1,8	1,2
Соняшник (стебла)	3,5	1,0
Соняшник (лушпиння)	0,18	1,0
Солома сої	1,3	1,0

Джерело: [3]

Таблиця 2

Динаміка валового виробництва побічної продукції рослинництва, яка може бути використана в енергетичних цілях

Показники	Роки						
	1990	2000	2010	2013	2014	2015	2016
Валове виробництво основної продукції, тис т							
Зернові і зернобобові	51 009	24 459	39 270	63 051	63 859	60 125	66 088
Кукурудза	4 637	3 848	11 953	30 949	28 497	23 328	28 075
Соняшник	2 571	3 457	6 772	11 050	10 134	11 181	13 627
Ріпак	130	131	1 470	2 352	2 198	1 738	1 154
Соя	99	64	1 680	2 774	3 882	3 931	4 277
Валове виробництво побічної продукції, яка може бути використана в енергетичних цілях, тис т							
Солома зернових і зернобобових	30 605	11 293	23 562	37 830	38 315	36 075	39 653
Курудза (стебла)	5 564	4 070	14 343	37 149	34 196	27 994	3 369
Соняшник (стебла)	8 999	12 091	23 702	38 675	35 469	39 134	47 695
Соняшник (лушпиння)	463	622	1 218	1 989	1 824	2 012	2 453
Солома ріпаку	234	235	2 646	4 234	3 956	3 128	2 077
Солома сої	129	83	2 184	3 606	5 046	5 110	5 560

Джерело: розраховано автором за даними Державної статистичної звітності [5]

Таблиця 3

Енергетичний потенціал побічної продукції рослинництва для виробництва твердого агропалива, тис. т ум. п.

Види продукції	Роки						
	1990	2000	2010	2013	2014	2015	2016
Солома зернових і зернобобових	13 116	4 940	10 098	16 212	16 420	15 460	16 994
Курудза (стебла)	2 615	1 912	6 741	17 460	16 072	13 157	15 834
Соняшник (стебла)	4 139	5 562	10 903	17 791	16 316	18 001	21 940
Соняшник (лушпиння)	250	336	658	1 074	985	1 086	1 325
Солома ріпаку	121,6	122	1 376	2 202	2 057	1 627	1 080
Солома сої	69	44	1 179	1 947	2 724	2 759	3 002
Всього	20 310	12 916	30 955	56 686	54 574	52 090	60 175

Джерело: розраховано автором за даними Державної статистичної звітності [5]

буде сприяти зростаючий світовий попит на продовольство та біоенергію. Можливо припустити, що в країні значно збільшаться площі під виробництвом спеціальних енергетичних культур. Нині в сільськогосподарських підприємствах України площі, зайняті під спеціальними енергетичними культурами, є незначними. Так, вирощуванням енергетичної верби займаються окремі фермерські господарства Івано-Франківської, Львівської, Волинської та Рівненської областей. Першою промислове виробництво енергетичної верби в Україні розпочала аграрно-енергетична компанія "SALIX energy", яка працює на біоенергетичному ринку з 2010 р. Ця українська компанія визначила своєю спеціалізацією вирощування енергетичних рослин в промислових масштабах як джерела для виробництва твердого біопалива. Нині в підприємстві промислові насадження енергетичної верби становлять 1 800 га [6].

Компанія "Phytofuels" вирощує однорічні енергетичні культури (просо прутоподібне, сорго цукрове тощо) на площі понад 35 тис. га в Полтавській області. Брикети і гранули, вироблені з цих культур, "Phytofuels" реалізує як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках [7].

Найбільші площі міскантусу знаходяться в Харківській області, є невеликі площі міскантусу в Житомирській області.

Всі енергетичні рослини, практика поширення яких спостерігається в Україні, можна поділити на такі групи: рослини аграрного лісу (енергетична верба, тополя), однорічні рослини (свічграс) та багаторічні трави (міскантус, шавнат).

Враховуючи тенденції поширення енергетичних плантацій в Україні, ми обґрунтували розширення їх площ до 2025 р. для енергетичної верби до 200 тис. га, для міскантусу до 100 тис. га, для енергетичної тополі до 80 тис. га. Це дасть змогу, згідно з нашими прогнозами, отримати близько 2,5 млн. т у. п.

Виходячи з прогнозних розрахунків валового виробництва сільськогосподарських культур, побічна продукція яких може бути використана як сировина для твердого аграрного палива, ми розрахували можливий обсяг виробництва агропелет і агробрикетів, який становить 65–70 млн. т ум. п.

Висновки. В результаті проведеного дослідження вдосконалено методику розрахунку енергетичного потенціалу побічної продукції рослинництва та спеціальних енергетичних культур, які можуть бути вико-

ристанні як сировина для твердого аграрного палива. Встановлено, що величина енергетичного потенціалу побічної продукції рослинництва залежить від багатьох чинників (структура посівних площ, валове виробництво окремих культур, можливості альтернативного використання), а за період 2000–2016 рр. зросла майже в 5 разів. Сумарний енергетичний потенціал аграрного твердого біопалива в середньому за досліджуваний період становить близько 40 млн. т ум. п, що складає 9% загального енергоспоживання в Україні. Розраховані прогнозні показники сировинної бази для виробництва твердого аграрного палива свідчать про зростання ролі сільського господарства в забезпеченні енергетичної безпеки держави.

Список літератури:

1. Безруких П., Стребков Д. Возобновляемая энергия: стратегия, ресурсы, технологии. Москва: ГНУ ВИЭСХ, 2005. 264 с.
2. Кузнецова А. Використання соломи в Україні – можливості та перспективи. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2010/AgPP_31_ukr.pdf.
3. Довідник агронома / за ред. Л. Зіневича. Київ: Урожай, 1983. 671 с.
4. Кудря С., Щокін А. Деякі аспекти визначення коефіцієнтів переводу теплотворної здатності паливно-енергетичних ресурсів з натуральних одиниць в умовні. Відновлювана енергетика. 2006. № 6. С. 15–22.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
6. Безруких П., Арбузов Ю., Борисов Г. и др. Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников энергии в России. Санкт-Петербург: Наука, 2002. 314 с.
7. Гументик М. Атлас високопродуктивних біоенергетичних культур. Біоенергетика. 2013. № 2. С. 6–7.
8. Розробка та вдосконалення енергетичних систем з урахуванням наявного потенціалу альтернативних джерел енергії: колективна монографія / за ред. О. Горба, Т. Чайки, І. Яснолоб. Полтава: ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2017. 326 с.

УДК 339.13

Верхоглядова Н.І., д. е. н., професор
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Мардус Н.Ю., к. е. н., доцент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПОСТУЛАТИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ І СИСТЕМ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ЦИМ ПОСТУЛАТАМ ПРОЦЕСІВ, ЩО ПРОТІКАЮТЬ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ

Верхоглядова Н.І., Мардус Н.Ю. Постулати розвитку об'єктів і систем та відповідність цим постулатам процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів. У статті висвітлено постулати розвитку об'єктів та систем, а також відповідність цим постулатам процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів. Сформовано класифікацію видових проявів розвитку за різними ознаками, в якій класифікаційні ознаки розташовані згідно з їхньою відповідністю постулатам розвитку, що дало змогу доповнити їх перелік класифікаційною ознакою «основа для забезпечення». Досліджено періодизація розвитку внутрішнього ринку товарів України. Запропоновано визначення розвитку внутрішнього ринку товарів як процесу кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку.

Ключові слова: постулат, процес, внутрішній ринок товарів, класифікація, забезпечення.

Верхоглядова Н.И., Мардус Н.Ю. Постулаты развития объектов и систем и соответствие этим постулатам процессов, протекающих на внутреннем рынке товаров. В статье освещены постулаты развития объектов и систем, а также соответствие этим постулатам процессов, протекающих на внутреннем рынке товаров. Сформирована классификация видовых проявлений развития по различным признакам, в которой классификационные признаки расположены в соответствии с их постулатами развития, что позволило дополнить перечень классификационным признаком «основа для обеспечения». Исследована периодизация развития внутреннего рынка товаров Украины. Предложено определение развития внутреннего рынка товаров как процесса конъюнктурных и структурных сдвигов в совокупности экономических отношений на внутреннем рынке.

Ключевые слова: постулат, процесс, внутренний рынок товаров, классификация, обеспечение.

Verhoglyadova N.I., Mardus N.Yu. Postulates of the development of objects and systems and compliance with these postulates of processes occurring in the domestic market of goods. In the article highlights the postulates of the development of objects and systems and the compliance with these postulates of the processes taking place in the domestic market of goods. Classification features are arranged according to their compliance with developmental stories. The list of classification features "basis for provision" was supplemented. The periodization of the development of the domestic market of goods of Ukraine has been researched. The definition of the development of the domestic commodity market as a process of conjuncture and structural shifts in the aggregate of economic relations in the domestic market is formed. According to the results of the study, it was found that under development, the cyclical process of changes in qualitative and / or quantitative nature is understood. This is due to the effect of internal and external factors that facilitate the transition of the object (system) from one state to another. The classification of the development of the internal market of goods on the basis of "the basis for ensuring change" has become further developed. Separated transformational development, which takes place on the basis of radical transformation (transformation) of the domestic market.

Key words: postulate, process, internal market, classification, provision.

Постановка проблеми. З огляду на роль, яку відіграє внутрішній ринок, існує нагальна потреба проведення досліджень, метою яких є саме розвиток внутрішнього ринку товарів. Базові положення дослідження розвитку різних об'єктів, утворень і систем щодо їх структури та механізму формуються за умови відмежування певних тенденцій економічного розвитку. Таке розуміння механізму розвитку внутрішнього ринку товарів може базуватися на конкретних постулатах, які, згідно з академічним тлумачним словником української мови, є таким твердженням, яке під час побудови наукової теорії приймають без доказів як вихідне. Особливо це актуально сьогодні, оскільки українська економіка змінює вектор розвитку в бік європейських ринків. А розвиток цивілізованого внутрішнього ринку товарів є запорукою стабільності та конкурентоспроможності економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток має безліч видових проявів, які розглядались у роботах таких науковців, як, зокрема, І. Богатирьов [1], Ю. Погорєлов [2], Ю. Сурмін, В. Черненький, А. Івашина, Е. Коротков, В. Пономаренко, О. Тридід [3], Д. Євдокимова [4], В. Забродский, М. Кизим [5], А. Капліна [6], О. Ралко [7] І. Тюха [8], О. Грабельська, Н. Мала [9]. Під час розгляду змісту розвитку між визначеннями окремих науковців, що вирізняються окремими деталями, можна провести певні паралелі. Це пов'язане з тим, що вони ґрунтуються на одному або декількох постулатах розвитку. Проте жодне визначення не охоплює всі постулати розвитку і може використовуватися для вирішення дослідницьких задач досить вузького діапазону, що потребує більш ретельного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є формування визначення розвитку внутрішнього ринку товарів з урахуванням відповідності процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку.

Виклад основних результатів. Внутрішній ринок, як і будь-який об'єкт соціально-економічного характеру, має здатність до розвитку. Постулати розвитку об'єктів та систем, а також відповідність цим постулатам процесів, що протікають на внутрішньому ринку, наведені на рис. 1.

Як видно з рис. 1, постулату наявності певних змін (кількісного та/або якісного характеру) відповідають притаманним внутрішньому ринку товарів кон'юнктурним та структурним зрушенням. Постулату переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, більш досконалий, відповідає притаманна внутрішньому ринку постійна зміна ринкової рівноваги.

Постулату розвитку, що передбачає обумовленість дією зовнішніх та внутрішніх факторів, відповідає така характеристика процесів, як їх протікання під впливом зміни умов функціонування. Постулату розвитку щодо його циклічного характеру та нерівномірності протікання відповідає наявність на внутрішньому ринку товарів циклічних коливань цін, попиту та пропозиції. Постулату розвитку, внаслідок протікання якого забезпечується підвищення життєздатності системи та її спроможності чинити опір впливам середовища, відповідає такий процес внутрішнього ринку, як його функціонування навіть в кризових умовах. Постулату необхідності керування задля збереження цілісності та стійкості системи відповідає необхідність державного втручання з метою забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Внутрішній ринок товарів в Україні розвивається досить суперечливо, а деякі його тенденції набули стійкого характеру і фактично визначають його сучасний стан. Основні етапи розвитку, які пройшов внутрішній ринок товарів в Україні, такі.

Перший етап (1991–1994 роки) характеризується такими умовами функціонування розвитку внутрішнього ринку товарів України: руйнація усталених виробничих зв'язків, розпад продуктивних сил та руйнація інтелектуального потенціалу країни, відтік коштів із виробничого сектору до сфери обігу, спад виробництва та зниження обсягів випуску готової продукції, скорочення обсягів ВВП, лібералізація економічних процесів відкриття кордонів та отримання доступу до ринків інших країн, недоскона-

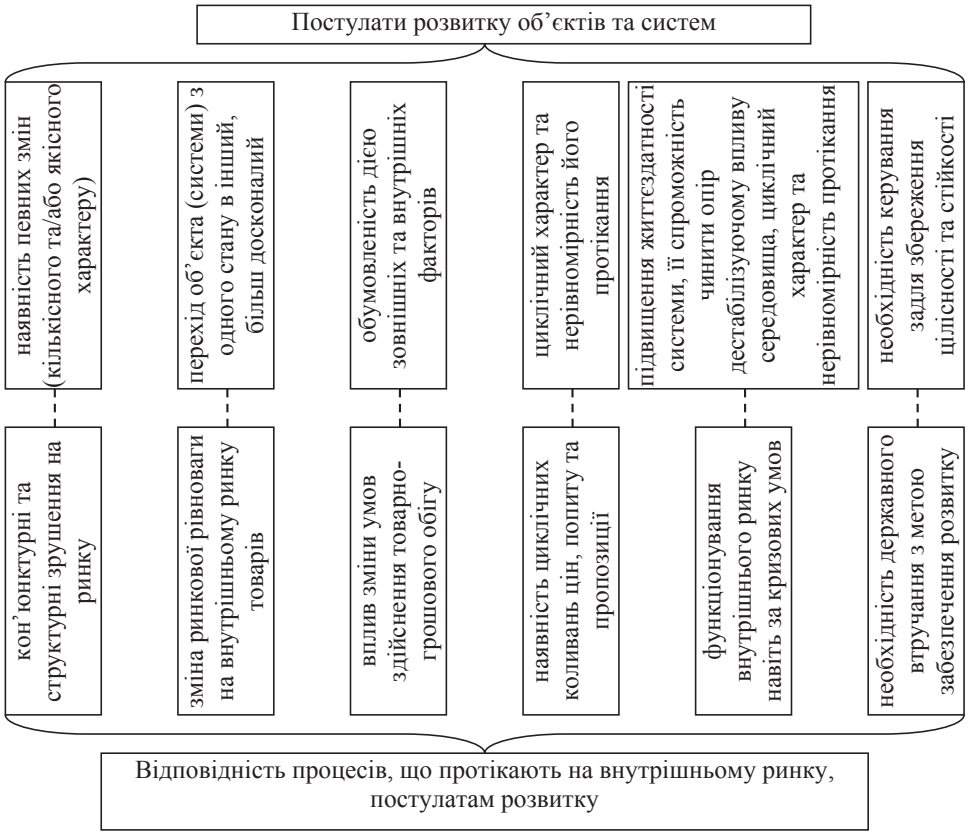

Рис. 1. Відповідність процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1–9]

лість грошової політики та нестабільний валютний курс. Першому етапу притаманна така характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів: гіперінфляція, зниження сукупного попиту та пропозиції, зростання частки бартерних операцій на ринку та розширення тіньового сектору економіки, перебування інституційної структури ринку в стадії реформування.

Другий етап (1996–1999 роки) характеризується такими явищами: зменшення рівня інфляції, активна протидія кризовим явищам, скорочення темпів падіння ВВП, вповільнення спаду виробництва, переорієнтація торговельних зв'язків українських підприємств на зовнішні ринки. Розвиток внутрішнього ринку товарів характеризується такими явищами: скорочення пропозиції продукції вітчизняних галузей (галузей обробної промисловості), зниження рівня купівельної спроможності резидентів ринку, економічне зростання внутрішнього ринку, що забезпечили галузі, що здійснювали імпортозаміщення на внутрішніх галузевих ринках, насичення внутрішнього ринку продовольчих товарів вітчизняного виробництва та ринку товарів тривалого використання іноземного виробництва.

Третій етап (2000–2004) характеризується такими явищами: початок економічного зростання, сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, збільшення обігових коштів підприємств, збільшення внутрішнього платоспроможного попиту та визначення стабільних умов діяльності малого та середнього бізнесу. Розвиток внутрішнього ринку характеризується такими явищами: підвищення цінової конкурентоспроможності економіки; зменшення бартерних операцій і частковий вихід економіки з тіні; розвиток галузей переробної промисловості, що виготовляли товари кінцевого споживання.

Четвертий етап (2005 р. – середина 2008 р.) характеризується такими явищами: зменшення залежності економіки України від кон'юнктури зовнішнього ринку, початок кредитування в іноземній валюті, зростання обсягу надходження іноземної валюти на внутрішній ринок, зміцнення гривні як чинника зростання купівельної спроможності резидентів внутрішнього ринку. Розвиток внутрішнього ринку характеризується такими явищами: стабільність внутрішнього ринку, зростання сукупного попиту на внутрішньому ринку, зниження імпортних митних бар'єрів, що привело до масового заповнення внутрішнього ринку іноземними товарами та переходу вітчизняних підприємств у тіньовий сектор.

П'ятий етап (середина 2008 р. – 2009 р.) характеризується такими явищами: вплив на економіку фінансово-економічної кризи, обмеження джерел збільшення доходів домогосподарств і підприємств,

стрімке падіння ВВП, погіршення сальдо зовнішньоторговельного балансу. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: падіння попиту на внутрішньому ринку на товари вітчизняного виробництва, зменшення обсягів внутрішнього ринку.

Шостий етап (2010–2013 рр.) характеризується такими явищами: посткризове зростання економіки, відтворення докризової динаміки зростання експорту, стабілізація стану економічного зростання. Характеристика розвитку внутрішнього ринку така: тенденція до постійного зниження питомої ваги на внутрішньому ринку товарів вітчизняного виробництва.

Сьомий етап (2014–2016 рр.) характеризується такими явищами: падіння економіки, скорочення фізичних обсягів ВВП, пов'язане зі складною внутрішньополітичною ситуацією, стрімке падіння валютного курсу. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: падіння платоспроможного попиту, поступове підвищення цін, насичення ринку імпортованими товарами.

Восьмий етап (2017 р. – сьогодення) характеризується такими явищами: незначне зростання ВВП, зростання рівня оплати праці поряд зі зростанням тарифів на ЖКП, переважання імпорту над експортом, нестабільність національної валюти. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: суттєві зміни цін на товари, імпортозаміщення ринку, зниження платоспроможного попиту.

Отже, розвиток внутрішнього ринку товарів є складним і динамічним процесом, що відбувається за умов трансформаційних змін національної економіки під впливом низки екзогенних та ендогенних чинників.

Першому постулату розвитку, який передбачає наявність певних змін (кількісного та/або якісного) характеру відповідають такі класифікаційні ознаки, як «спрямованість змін», «кількісна характеристика змін» та «тривалість змін». Залежно від спрямованості змін традиційно виділяють екстенсивний розвиток, який ґрунтується переважно на кількісних змінах, тобто є наслідком залучення зростаючої кількості ресурсів та розширення на цій основі масштабів діяльності об'єкта (в цьому разі внутрішнього ринку товарів), та інтенсивний розвиток, основою якого є переважно якісні зміни, підґрунтям яких є нововведення та їх широке використання.

Залежно від кількісної характеристики змін виокремлюють прогресивний, дегресивний, пульсуючий та незмінний розвиток. Відносно до такого об'єкта розвитку, як внутрішній ринок товарів, прогресивний та дегресивний вид розвитку є антонімічними поняттями, які відображають його розширення, зростання масштабів здійснення товарно-грошових операцій, збільшення кількості укладених угод та обсягів товарообігу або навпаки. Пульсуючий розвиток внутрішнього ринку відповідає послідовним періодичним коливанням значень кількісних показників, що його характеризують. Щодо незмінного розвитку, то він характеризується постійністю значень кількісних показників, що характеризують стан ринку.

Другому постулату розвитку, що передбачає перехід об'єкта (системи) з одного стану в інший, більший досконалий, відповідають класифікації за ознаками «перебіг змін», «тривалість змін», «масштаб і складність об'єкта» та «базис забезпечення змін». За ознакою «перебіг змін» можна виокремити еволюційний та революційний розвиток. Еволюційний розвиток відзначається кількісними та якісними змінами, що здійснюються поступово, а революційний – стрибкоподібним переходом від одного стану до іншого. За тривалістю прийнято розрізняти довготривалий, середньотривалий та короткотривалий розвиток. Відносно масштабів і складності об'єкта можна виділити індивідуальний та загальний розвиток.

Стосовно внутрішнього ринку товарів, то індивідуальний розвиток передбачає здійснення кількісних та якісних перетворень, що стосується якогось окремого елементу внутрішнього ринку, а загальний – змін, що мають відношення до внутрішнього ринку загалом.

Пропонуємо доповнити класифікацію розвитку ознакою «базис забезпечення змін». Залежно від того, що покладене в основу розвитку, може бути виділено наслідувальний розвиток, що відбувається на основі наявної структури внутрішнього ринку товарів за рахунок зміни його розмірів, масштабів та пропорцій елементів та зв'язків між ними, та трансформаційний розвиток, що відбувається на основі докорінної перебудови (трансформації) внутрішнього ринку, що передбачає зміну наявної структури ринку та переліку елементів ринку.

Третьому постулату розвитку, відповідно до якого цей процес обумовлюється дією зовнішніх та внутрішніх факторів, відповідають такі класифікаційні ознаки: «джерело змін», «узгодженість із зовнішнім середовищем», «рівень невизначеності» та «характер змін». Залежно від того, які фактори (внутрішні або зовнішні) мають визначальний вплив на перебіг розвитку як процесу, можна виділити внутрішній (ендогенний, який обумовлений переважно впливом внутрішніх факторів) та зовнішній (екзогенний, який обумовлений переважно впливом зовнішніх факторів) розвиток. Залежно від того, наскільки узгодженим зі змінами у зовнішньому середовищі є розвиток, можна говорити про синхронізований (за умови його узгодженості із зовнішнім середовищем) або десинхронизований (якщо розвиток не узгоджується з ним).

Щодо рівня невизначеності, то розвиток як процес може бути детермінованим (чітко визначеним), стохастичним (набувати ймовірнісного характеру, який, втім, піддається прогнозуванню з певним ступенем точності) та біфуркаційним (непередбачуваним). Залежно від того, яким є характер змін,

виокремлюють творчий та імітаційний види розвитку. При цьому творчий розвиток будь-якого об'єкта або системи (зокрема, внутрішнього ринку товарів) відбувається за рахунок здебільшого інноваційних факторів, тоді як імітаційний відбувається за рахунок інвестиційних факторів.

Постулату розвитку, згідно з яким він є циклічним процесом, що відбувається нерівномірно, відповідають класифікаційні ознаки «динаміка змін» та «період здійснення змін».

Залежно від динаміки змін розвиток може бути розміреним або хвилеподібним, тоді як залежно від розгляду ринку в певному періоді доцільно виокремлювати ретроспективний (розвиток, що відбувався в минулому), поточний (розвиток, що відбувається нині) та перспективний (розвиток, який буде відбуватися в майбутньому).

Постулату розвитку, згідно з яким він приводить до підвищення життєздатності системи та її спроможності чинити опір дестабілізуючому впливу середовища, відповідає класифікація розвитку за «ступенем адаптивності» та «узгодженістю змін». Залежно від ступеня адаптивності розрізняють конвергеційний (адаптивний), дивергаційний (слабко адаптивний), випереджаючий (превентивний) розвиток.

В табл. 1 наведено класифікацію видових проявів розвитку за різними ознаками, в якій класифікаційні ознаки розташовані відповідно до їхньої відповідності постулатам розвитку, що дало змогу доповнити їх перелік класифікаційною ознакою «основа для забезпечення».

Залежно від узгодженості змін розвиток може бути фронтальним, коли зміни за всіма елементами ринку товарів є узгодженими та сприяють підвищенню стійкості внутрішнього ринку до зовнішніх впливів, або різноспрямованим, коли зміни за елементами суперечать одна одній, що призводить до дестабілізації ситуації на ринку.

Останньому постулату, згідно з яким розвиток має бути керованим, відповідають класифікаційні ознаки «уявлення суб'єкта про стан об'єкта розвитку» з виокремлення планового та ситуативного розвитку, «можливість управління», за якою можна виділити керований, слабко керований та некерований розвиток внутрішнього ринку.

Висновки. За результатами дослідження встановлено, що під розвитком потрібно розуміти циклічний процес змін якісного та/або кількісного характеру, що обумовлено дією внутрішніх та зовнішніх факторів, які сприяють переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, що потребує належного керу-

Таблиця 1

Класифікація видових проявів розвитку

Постулат розвитку	Класифікаційна ознака	Видові прояви розвитку
Розвиток передбачає наявність певних змін (кількісного та/або якісного характеру).	Спрямованість змін.	Екстенсивний, інтенсивний, змішаний.
	Кількісна характеристика змін.	Прогресивний, дегресивний, пульсуючий, незмінний.
	Тривалість змін.	Довготривалий, середньотривалий, короткотривалий.
Завдяки розвитку відбувається перехід об'єкта (системи) з одного стану в інший, більш досконалий.	Перебіг змін.	Еволюційний, революційний.
	Базис забезпечення змін.	**Наслідувальний, трансформаційний.**
	Масштаб і складність об'єкта.	Індивідуальний, загальний.
Процес розвитку обумовлюється дією зовнішніх та внутрішніх факторів.	Джерело змін.	Внутрішній (ендогенний), зовнішній (екзогенний).
	Узгодженість із зовнішнім середовищем.	Синхронізований, десинхронізований.
	Рівень невизначеності.	Детермінований, стохастичний, біфуркаційний.
	Характер змін.	Творчий, імітаційний.
Розвиток є циклічним процесом, що відбувається нерівномірно.	Динаміка змін.	Розмірений, хвилеподібний.
	Період здійснення змін.	Ретроспективний, поточний, перспективний.
Завдяки розвитку підвищується життєздатність системи, а також її спроможність чинити опір дестабілізуючому впливу середовища.	Ступінь адаптивності.	Конвергеційний (адаптивний), дивергаційний (слабко адаптивний), випереджаючий (превентивний).
	Узгодженість змін.	Фронтальний, різноспрямований.
Розвиток має бути керованим, щоб зберегти цілісність і стійкість системи.	Уявлення суб'єкта про стан об'єкта розвитку.	Плановий, ситуативний.
	Можливість управління.	Керований, слабко керований, некерований.

Джерело: систематизовано, доповнено авторами

вання задля збереження цілісності та стійкості цього об'єкта або системи.

З урахуванням відповідності процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку сформовано визначення розвитку внутрішнього ринку товарів як процесу кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку, що виявляються у зміні ринкової рівноваги, відбуваються під впливом змін умов здійснення товарно-грошового обігу та мають циклічний характер, спрямовані на підвищення стійкості внутрішнього ринку до деструктивних впливів, що потребує певної стабілізуючої ролі держави.

Набула подальшого розвитку класифікація розвитку внутрішнього ринку товарів за ознакою «базис забезпечення змін», що дає змогу залежно від того, що покладене в основу розвитку, виділяти наслідувальний розвиток, який відбувається на основі наявної структури внутрішнього ринку товарів за рахунок зміни його розмірів, масштабів та пропорцій елементів і зв'язків між ними, та трансформаційний, який відбувається на основі докорінної перебудови (трансформації) внутрішнього ринку, що передбачає зміну наявної структури ринку та переліку елементів ринку. З огляду на те, яку роль відіграє внутрішній ринок товарів, одним з найбільш пріоритетних завдань є забезпечення його розвитку.

Список літератури:

1. Богатирьов І. Управління розвитком підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»; КНЕУ. Київ, 2004. 20 с.
2. Погорєлов Ю. Розвиток підприємства: поняття та види. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36617/21-Pogorelov.pdf?s.
3. Пономаренко В., Тридід О., Кизим М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 328 с.
4. Євдокимова Д. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Київ, 2002. 20 с.
5. Забродский В., Кизим Н. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков: Бизнес-Информ, 2000. 72 с.
6. Капліна А. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку. Економіка Менеджмент Підприємництво. 2012. № 24 (II). С. 57–63.
7. Ралко О. Еволюція поняття «організаційний розвиток підприємства». Наук. праці НУХТ. 2010. № 36. С. 38–41.
8. Тюха І. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_14.
9. Мала Н., Грабельська О. Стратегічне планування економічного розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 45–51.

УДК 330.111.66

Проскуріна М.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри мистецтв
Київський університет культури

ДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ КУЛЬТУРИ

Проскуріна М.О. До питання державного регулювання економічної діяльності в сфері культури. Сектор культурних індустрій має значний потенціал розвитку та зростання, може стати одним з факторів розвитку економічної системи України. Питання теоретичного осмислення культури як специфічної сфери господарської діяльності постає все гостріше у відповідь на виклики світових тенденцій. Становлення креативної економіки відкриває перед людством унікальні можливості та перспективи. Водночас виникають нові джерела ризиків. Культурно-інноваційний розвиток країни неможливий за відсутності структурованого середовища, нормативно-правового базису, розгалуженої інфраструктури та кваліфікованих кадрів. Першочергове завдання, яке стоїть перед державою сьогодні, полягає у забезпеченні дієвої нормативно-правової системи та інфраструктури.

Ключові слова: економіка культури, культурні індустрії, державне регулювання, культурний продукт, вартість, національне господарство.

Проскурина М.О. К вопросу государственного регулирования экономической деятельности в сфере культуры. Сектор культурных индустрий имеет значительный потенциал развития и роста, может стать одним из факторов развития экономической системы Украины. Вопрос теоретического осмысления культуры как специфической сферы хозяйственной деятельности становится все острее в ответ на вызовы мировых тенденций. Становление креативной экономики открывает перед человечеством уникальные возможности и перспективы. В то же время возникают новые источники рисков. Культурно-инновационное развитие страны невозможно при отсутствии структурированной среды, нормативно-правового базиса, разветвленной инфраструктуры и квалифицированных кадров. Первоочередное задание, которое стоит перед государством сегодня, заключается в обеспечении действенной нормативно-правовой системы и инфраструктуры.

Ключевые слова: экономика культуры, культурные индустрии, государственное регулирование, культурный продукт, стоимость, национальное хозяйство.

Proskurina M.O. On the issue of governance of economic activity in the sphere of culture. The sector of cultural industries has considerable potential for development and can become the one of the driving factors of the development of the national economic system of Ukraine. In response to the challenges of world trends the questions of theoretical comprehension of culture as a specific sphere of economic activity become more acute. The emergence of a creative economy opens up unique opportunities and prospects for mankind. And at the same time, new sources of risk arise. Innovative development of the country is impossible over the absence of a structured environment, regulatory basis, branched infrastructure and qualified human resources. The primary task facing the state today is to ensure an effective regulatory and legal system and infrastructure.

Key words: cultural economy, cultural industry, state regulation, cultural product, value, national economy.

Постановка проблеми. За останні роки економіка культури перетворилась на визнану та вагому сферу сучасної економічної науки. Це обумовлене зростанням інтересу до взаємозв'язку між культурою та господарською діяльністю та поглибленням розуміння того, що економічна система є відкритим, складним та динамічним системним утворенням, дослідження якого вимагає більш широкого міждисциплінарного підходу. Прогнозування подальшої економічної динаміки на національному та наднаціональному рівнях можливе за умови виявлення її цивілізаційних факторів, важливе місце серед яких посідають неекономічні, перш за все культура. Другим мотивом дослідження економіки культури стало утвердження розуміння сфери культури й мистецтва як середовища господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впродовж XX – початку XXI ст. у світовому господарстві відбулось виокремлення культурних індустрій в самостійну сферу економічної діяльності. В роботах Р. Пітерсона [8], Р. Вільямсона [10], Б. Ріана [9] та інших вчених досліджено сутність та специфіку культурного продукту. Політекономічний підхід до аналізу культурних індустрій та їх соціального значення можна знайти в роботах Н. Гарнхама [5], П. Гілроя [6], П. Холла, Т. Джефферсона [7], Р. Вільямсона [10] та інших науковців. Фундаментальні дослідження економіки культури та культур-

них індустрій представлені Д. Хезмондалшем та Д. Тросбі [1; 2].

Проте, незважаючи на масштаб та глибину проведених досліджень, сучасність ставить перед економістами нові питання, що потребують рішень, зокрема формування цілісної моделі взаємодії всіх елементів економічного механізму культури. Актуальність дослідження цієї проблеми посилюється в контексті пошуку Україною альтернативних шляхів подальшого розвитку та модернізації господарської системи.

Постановка завдання. Метою статті є визначення перспективних напрямів державної політики регулювання економічної діяльності в сфері культури.

Виклад основних результатів. В сучасному світі все більшого поширення здобуває нова парадигма, в основу яку покладено міждисциплінарний підхід, який поєднує в єдине ціле культуру та економіку, охоплюючи економічні, культурологічні, технологічні та соціальні аспекти розвитку на мікро- та макрорівнях. Рушійними силами економічного зростання та передумовами всебічного розвитку за умов глобалізації є здатність до творчості, доступ до інформації та створення нових знань. Це визнається як базове положення нової парадигми економічної науки. В XXI ст. утвердилось розуміння єдності творчого потенціалу, культури та економіки, яке зумовило становлення нового напряму в економічній теорії, а саме креативної економіки та економіки культури як її складової.

Концепція креативної економіки стає дедалі популярнішою в сучасному науковому економічному світі. Як міждисциплінарна система знань креативна економіка пропонує альтернативні стратегії розвитку. Насамперед вони зорієнтовані на результат для країн, що розвиваються. Розробляються, пропонуються системні наскрізні програми інноваційних стратегій для господарських політик та механізми їх запровадження й реалізації[1].

Креативна економіка – це цілісна концепція, що базується на тісній взаємодії між культурою, економікою та технологіями в сучасному глобалізованому соціально-економічному просторі, в якому домінують символи, тексти, звуки та зображення (рис. 1). Це зумовлює зростання значення креативної економіки як одного з важливих елементів міжнародної економіки та стратегічних програм розвитку, а також обумовило необхідність формування єдиного інформаційного поля для реалізації відповідних політик як в розвинутих країнах, так і в державах, що розвиваються.

Єдиного визначення креативної економіки на даному етапі ще не сформовано. Ця система економічних знань ще знаходиться в процесі формування та є центром дослідження багатьох сучасних економістів. У Звіті ЮНКТАД креативна економіка визначається таким чином.

1) Як економічна концепція, що спирається на творчі активи, що потенційно генерують економічне зростання і розвиток. Вона може сприяти формуванню доходів, створенню нових робочих місць і доходів від експорту, а також посилювати соціальну інтеграцію, підтримувати культурне розмаїття та стимулювати розвиток людського потенціалу. Базується та креативних та культурних індустріях.

2) Як теоретична система, заснована на знаннях економічної діяльності з можливістю вимірювання та оцінювання розвитку й дослідження наскрізних зв'язків на макро- та мікрорівнях в господарській системі загалом. Ця концепція зумовлює становлення інноваційної міждисциплінарної політики та відповідних міжсистемних рішень, включає економічні, культурні та соціальні аспекти, які взаємодіють з технологіями, інтелектуальною власністю та сферою туризму.

Креативні та культурні індустрії можуть бути визначені як цикл створення, виробництва та реалізації товарів та послуг, під час виробництва яких

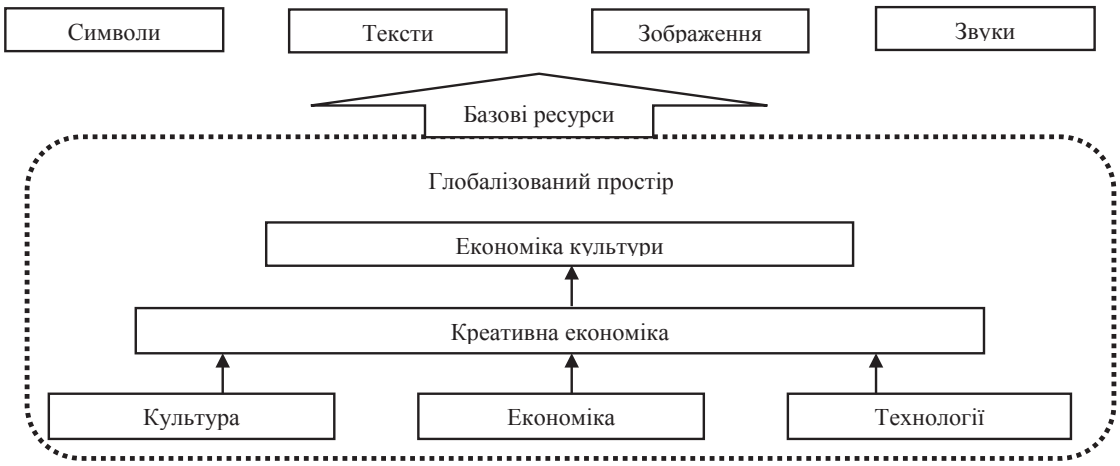

Рис. 1. Середовище економіки культури

[1] UNCTAD Statement at the Second Meeting of the Ministers of Culture of the African, Caribbean and Pacific (ACP); Group of States, Santo Domingo, Dominican Republic, October 2006.

використано творчий потенціал та інтелектуальний капітал як основні ресурси. Вони включають комплекс дій, заснованих на знаннях, які продукують матеріальні товари та нематеріальні інтелектуальні або художні послуги з творчим змістом, економічною цінністю та ринковими цілями.

Діяльність у сфері культури почала відображатися за допомогою економіко-статистичного інструментарію та економічних показників. Це стало новим витком у розвитку культури як економічного середовища, оскільки почали обчислюватися результати творчої діяльності. Економічний категоріальний апарат поступово проникає в систему культури.

Зрушення в соціокультурному середовищі, джерелом яких стала креативна економіка, відкрили значні перспективи та нові виклики перед наявними господарськими системами. По-перше, системність креативної економіки надає працівникам, політикам та державним управлінцям, а також широкій громадськості концепцію, яка дає змогу обговорити та спільно вирішити низку соціально значущих питань. По-друге, поняття «креативна економіка» за умови реалізації об'єднуючої ролі залишається непередбачуваним середовищем, в межах якого реалізуються різні види творчої роботи за умови постійного протистояння між комерційною та некомерційною цінностями. Тобто відбувається постійне протиставлення економічної цінності культурній, а також формальних аспектів діяльності неформальним.

Професор культурології, директор Центру культури та творчих індустрій Лондонського міського університету Е.К. Пратт виділив три основні етапи становлення економки культури (табл. 1).

1) Рання стадія (молодість). На цьому етапі теоретичні дослідження та практична діяльність зосереджені навколо питання цінності. Співвідношення та протиставлення економічної та культурної цінності, яке відображається у пріоритетах державної політики, може зумовлювати неефективність ринкового механізму в культурі. Поява культурних індустрій як економічної та культурної сили в 1960-х роках кинула виклик національним культурам як системам. З 1980-х років поняття культурних індустрій стало темою політичних та академічних дебатів. З кінця 1990-х років концепція творчих індустрій визнана та просувалась перш за все Англією, проте в її основу покладено дослідження, проведені в Канаді, Австралії та Новій Зеландії. Це дало змогу створити базову модель, або шаблон, що може бути застосована до національних культур інших держав. Це виклик традиційним монолітним ідеям культури. В останнє десятиліття проведено значну аналітичну роботу та роботу, спрямовану на розробку державних політик у сфері культури (ЮНКТАД/ЮНЕСКО), а також зібрано міжнародні порівняльні дані про сектор. Численні дослідження вказують на суттєве зростання загальної креативної економіки навіть за умов рецесії. Як один з масштабних висновків показано, що глобальний Південь перевищив за темпами зростання Північ. Критично ці доповіді дали поштовх національним державам для вивчення власної креативної економіки.

2) Становлення (середній вік). Після спаду першого політичного та управлінського ентузіазму з'являється потреба довгострокового планування задля забезпечення системної та стабільної розбудови економіки культури. Позитивним елементом цього процесу є політична воля, але водночас слід розуміти, що це є складним та дуже витратним процесом, оскільки він міжсистемний, а подекуди навіть не існує необхідних висхідних елементів в окремих дотичних сферах. В переліку стратегічних цілей більшості національних держав присутні цілі, спрямовані на розбудову креативного сектору та створення його інфраструктури. Ентузіастами в цьому напрямі є країни Азії та Латинської Америки. Головним питанням стає розвиток місцевого творчого потенціалу. Основні складнощі зумовлені тим, що креативна економіка унікальна у своїй організації та структурі праці, а загальна промислова політика, як правило, не є ефективною.

3) Зрілість. Досягнення зрілості в творчій економіці виявляється у становленні самого креативного сектору, формуванні його стійкої структури та системи управління. Також змінюється його роль в житті суспільства. Питання, що стоять на порядку денному на найближчу перспективу, стосуються розуміння процесів культурного виробництва та їх взаємодії з іншими творчими галузями, галузями промисловості та рештою суспільства. Політика буде ефективною лише в тому разі, якщо будуть проаналізовані та оцінені процеси (тобто операція та організація творчої економіки). Серед основних викликів слід назвати демографічні та соціальні зміни, зумовлені значним зростанням середнього класу в Індії та Китаї, що домінуватимуть над куль-

Таблиця 1

Етапи становлення економіки культури

Етап	I	II	III
Назва	Зародження	Розвиток	Зрілість
Проблема	Співвідношення економічної та культурної цінності.	Розбудова інфраструктури.	Становлення стійкого креативного сектору.
Державна політика	Врегулювання оптимального співвідношення культурних та економічних цінностей.	Розвиток інфраструктури на національному рівні. Розбудова внутрішнього ринку.	Формування міжнародного ринку культурних товарів та послуг.

турним споживанням та виробництвом у світовій економіці. Друга велика проблема, яка постає, – це проблема роботи та зайнятості в креативній економіці. Багато робочих місць є ненадійними та характеризуються низьким рівнем оплати. Досить часто спостерігається класова, статева, вікова або расова дискримінація.

Співвідношення формального та неформального, прибуткового та неприбуткового, культурного та економічного – це основні суперечності, які виникають та вимагають узгодження в межах креативного сектору. Власне, креативна економіка відіграє роль чутливого індикатора ризиків для решти економіки. Разом з потужними можливостями цей сектор має суттєві фактори потенційного ризику, притаманні суто економічній діяльності у сфері культури.

1) Високі ризики у сфері економіки культури, які зумовлені непередбачуваністю поведінки споживачів. Одночасно це є сферою надприбутків. Культурні індустрії можуть демонструвати високу рентабельність, незважаючи на високі ризики. Складності з передбаченням смаків доповнюється непередбачуваністю мотивів використання культурних товарів [5]. Окрім цього, свобода творчості є обмеженою. Творцям культурного продукту надається контрольована автономія, оскільки продукт має містити творчу складову, поєднану з комерційною доцільністю та вимогами споживчого ринку. Специфіка взаємодії з конкурентами виявляється в поєднанні жорсткої конкуренції під час створення культурного продукту з одночасною кооперацією в процесі інформування споживача щодо наявного продукту.

2) Протиставлення культури ринку та масовому споживанню; культурної цінності економічній.

3) Високі витрати на виробництво (постійні) та низькі витрати на відтворення (змінні). Гострою є проблема співвідношення витрат на виробництво прототипу або першого примірника та витрат на його відтворення, тиражування або трансляцію. Зокрема, для телебачення або кіноіндустрії характерні високі витрати на створення аудіовізуального форматного продукту за відносно низьких витрат на трансляцію або демонстрацію. Це зумовлює орієнтацію культурних індустрій на максимізацію аудиторії.

4) Сектором пропонуються напівсуспільні блага. Методи промислового відтворення готового культурного продукту досить дешеві та доступні. Це є одним з вагомих факторів розквіту ринку піратської продукції. Більшість уречевлених культурних продуктів не зникає після споживання. Їх споживання одним індивідом не позбавляє можливості споживання іншими. Отже, культурні продукти мають характеристики одночасно індивідуальних та суспільних благ. Подібний спосіб споживання зумовлює необхідність розвитку специфічних прав власності, а саме інтелектуального права власності.

З метою мінімізації зазначених ризиків використовуються такі механізми.

1) Непередбачуваність смаків споживачів компенсується за рахунок побудови репертуару (широкого асортименту) як механізм максимізації аудиторії та надвиробництва. Запровадження форматів як спосіб мінімізації ризиків через використання жанрів та серійність.

2) Забезпечення потреб в рекламі зумовлює мультисекторальну, або мультимедійну, інтеграцію. Відбуваються концентрація, інтеграція та кооперація публічності. Це дає змогу мінімізувати конкуренцію в рамках однієї з підіндустрій. Кооперація та проектна організація забезпечують залучення незалежних фахівців для реалізації та промоції культурного продукту.

3) Проблеми, зумовлені виробництвом напівсуспільних благ, вирішуються через створення штучного дефіциту. Це можливе за умови вертикальної інтеграції та встановлення контролю над дистриб'юторами та каналами розподілу. Основним інструментом створення штучного дефіциту є авторське право як запобіжний механізм вільного копіювання та поширення нелегальних копій, а також обмеження доступу до технічних засобів копіювання.

4) Збільшення свободи творця може компенсуватися контролем за дистрибуцією та маркетингом. Поряд зі свободою творчості існує поняття економічної та організаційної доцільності. Управління творчістю створює ризики неповного або нераціонального використання креативного потенціалу або надмірного форматування та стандартизації, що може призвести до падіння попиту та втрати аудиторії. Таким чином, контроль з творчого процесу переноситься на відтворення, дистрибуцію та маркетинг.

Мультисекторальність та системність економіки культури передбачають складну та системну державну політику щодо регулювання господарської діяльності у сфері культури. З огляду на те, що Україна переживає період інтенсифікації трансформаційних процесів, доцільно визначити напрями реалізації першочергових реформ в контексті розбудови креативного сектору (рис. 2).

Економіка культури ґрунтується на єдності базових сфер, а саме економіки, культури та технологій. Стратегічним завданням є запровадження державної стратегії культурного розвитку, яка має бути спрямована на розбудову внутрішнього інформаційно-культурного простору та національної ідеології. З метою утвердження культури як сфери економічної діяльності доцільно ввести на законодавчому рівні категорії «культурні індустрії», «культурний продукт», «національні культурні індустрії» та «національний культурний продукт». Останні вимагають запровадження критеріїв визначення приналежності до категорії «національне». Культурний продукт є об'єктом авторського права та результатом діяльності у сфері культурних індустрій. Таким чином, посилюється зв'язок між ринком об'єктів авторського права та національною економічною

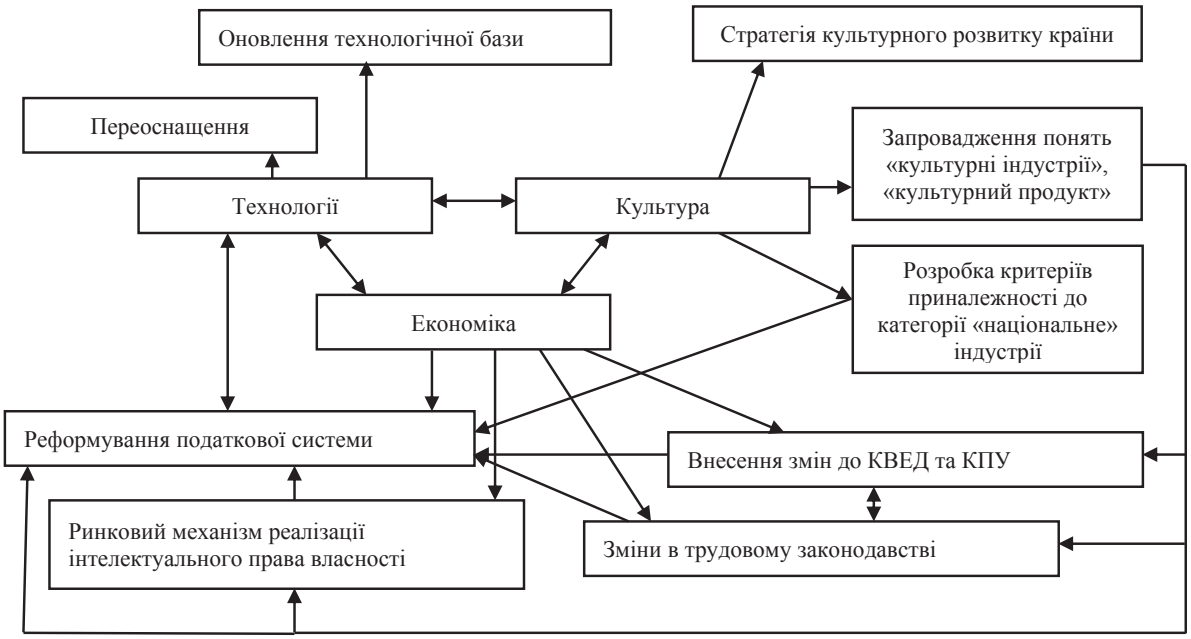

Рис. 2. Напрями реалізації державної політики в контексті становлення економіки культури

системою. Через систему оподаткування мають бути створені умови детінізації та легалізації творчої діяльності. Запровадження культурних індустрій як нової сфери господарювання зумовить внесення змін до переліку видів економічної діяльності та, відповідно, переліку професій. Цей сектор вимагає специфічного підходу до оформлення трудових відносин, тому реформування трудового законодавства дасть поштовх розвитку означеного сектору.

Висновки. Сектор культури розвивається на межі різних сфер людської діяльності, а вироблений культурний продукт має синергетичний характер. Проте не залишається жодних сумнівів в тому, що економіка культури має значний потенціал для розвитку та зростання, може виступати інструментом ревіталізації та стати одним з факторів розвитку економічної системи України.

Культурно-інноваційний розвиток країни неможливий за відсутності структурованого середовища, нормативно-правового базису, розгалуженої інфраструктури та кваліфікованих кадрів. Забезпечення дієвого ринкового механізму комерціалізації об'єктів авторського права є однією з основних передумов переходу до постіндустріального суспільства. Першочергове завдання, яке стоїть перед державою сьогодні, полягає у забезпеченні дієвої нормативно-правової системи та інфраструктури.

Системна та стратегічно вивірена державна політика регулювання економічної діяльності у сфері культури в перспективі створить передумови розвитку креативної економіки шляхом забезпечення розвинутої інфраструктури та дієвих механізмів прозорого функціонування для вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Тросби Д. Экономика и культура / пер. с англ. И. Кушнаревой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». Москва: Изд. дом «Высшей школы экономики», 2013. 256 с.
2. Хезмондалш Д. Культурные индустрии / пер.с англ. И. Кушнаревой; под. науч. ред. А. Михалевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». Москва: Изд. дом «Высшей школы экономики», 2014. 456 с.
3. Benjamin W. Illuminations: Essays and Reflections. Trans. Harry Zohn. London: Fontana, 1970. 288 p.
4. Creative Economy Report 2013, Special Edition / UNCTAD and the UNDP Special Unit for South-South Cooperation.
5. Garnham N. Capitalism and Communication: Global Culture and the Economics of Information. London: Sage, 1990. 216 p.
6. Gilroy P. The Empire Strikes Back: Race and Racism in 1970s Britain. London: Routledge, 1992. 219 p.
7. Hall S., Jefferson T. eds. Resistance through Rituals: Youth Sub Cultures in Post-War Britain. London: Hutchinson in association with the Centre for Contemporary Cultural Studies, University of Birmingham, 1976. 288 p.
8. Peterson R. Five Constraints on the Production of Culture: Law, Technology, Market, Organizational Structure and Occupational Careers. Journal of Popular Culture. 1982. № 16 (2). P. 143–153.
9. Ryan B. Making Capital from Culture: the corporate form of capitalist cultural production, Berlin and New York: Walter de Gruyter, 1992.
10. Williams R. The Politics of Modernism: Against the New Conformists (Radical Thinkers). 1989.

УДК 330.341.2

Удовиченко С.М., к.е.н., с.н.с.,
завідувач сектору інтелектуальної власності та правового забезпечення
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АГРАРНИЙ АСПЕКТ

Удовиченко С.М. Напрями активізації інноваційної діяльності: аграрний аспект. У статті наведено аналіз ефективності агропромислового виробництва, зазначено напрями активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств для забезпечення ефективності їх функціонування. Особливу увагу приділено організаційній будові сільського господарства, специфічним підходам до проведення інноваційної діяльності в аграрному секторі, місцю аграрної науки в економічному просторі держави, інституціональному середовищу країни.

Ключові слова: інноваційна діяльність, організаційна будова, економічна ефективність, продуктивність, аграрна наука, інституціональне середовище.

Удовиченко С.Н. Направления активизации инновационной деятельности: аграрный аспект. В статье приведен анализ эффективности агропромышленного производства, определены направления активизации инновационной деятельности аграрных предприятий для обеспечения эффективности их функционирования. Особое внимание уделено организационной структуре сельского хозяйства, специфическим подходам к проведению инновационной деятельности в аграрном секторе, месту аграрной науки в экономическом пространстве страны, институциональной среде государства.

Ключевые слова: инновационная деятельность, организационная структура, экономическая эффективность, продуктивность, аграрная наука, институциональная среда.

Udovychenko S.N. Directions of revitalization of innovative activity: agricultural aspect. In the article an analysis of efficiency of agroindustrial production is given, directions of activation of innovative activity of agrarian enterprises are indicated. Particular attention is paid to the organizational structure of agriculture, specific approaches to innovation in the agrarian sector, the place of agrarian science in the economic space of the state, the institutional environment of the country.

Key words: innovative activity, organizational structure, economic efficiency, productivity, agrarian science, institutional environment.

Постановка проблеми. Набуття чинності Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною передбачає поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, ставить важливі завдання адаптації до стандартів і регламентів до норм Європейського Союзу, підвищення рівня модернізації промисловості України, у тому числі й агропромислової галузі. У рамках виконання поставлених завдань активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств набуває великого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань інноваційного розвитку агропромислового виробництва України займалися вітчизняні та зарубіжні науковці: М.В. Зубець, О.В. Крисальний, О.І. Дацій, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, А.І. Пригожин, А.І. Алтухов та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, таке важливе питання, як активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств, потребує подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз напрямів активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств для забезпечення ефективності їх функціонування.

Виклад основних результатів. Сучасний розвиток агропромислової галузі характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Такий стан є результатом низької інноваційної активності суб'єктів господарювання. Неефективне використання інноваційного потенціалу, відсутність інституційного середовища та організаційних важелів для комерціалізації новітніх розробок є перепонами на шляху євроінтеграції.

Необхідність переходу аграрних підприємств на інноваційну основу розвитку є нагальною потребою сьогодення, бо тільки цей напрям дасть змогу підвищити ефективність виробництва, забезпечити продовольчу безпеку країни та потребу населення в продуктах харчування, піднести рівень добробуту населення сільських територій. І лише застосування системного підходу дасть змогу досягти вказаних цілей.

Особливість інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі полягає у багатоукладності її організаційної будови, у процесах задіяна велика кількість суб'єктів господарювання різних форм

власності. Сільськогосподарські підприємства покликані забезпечувати макроекономічну функцію в державі – забезпечення продовольчої безпеки. Господарства населення виконують роль додаткових джерел виробництва продуктів харчування, що використовуються переважно для власних потреб та частково реалізуються на ринку.

За даними Державної служби статистики України [1], у 2017 р. за категоріями господарств у виробництві продукції сільського господарства по Україні сільськогосподарські підприємства та господарства населення розподілилися майже порівну – 56,3% та 43,7% відповідно (табл. 1). В окремих регіонах частка сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції сільського господарства значно коливається: так, у Черкаській області вона найбільша – 75,4%, а в Закарпатській – найменша – 7,3%.

Таке співвідношення не має негативного впливу на розвиток аграрної галузі, а ставить питання піднесення рівня господарювання сільськогосподарських підприємств на вищий технологічний рівень, зобов'язує їх удосконалювати технології трансферу інновацій та забезпечувати їх упровадження у найкоротші терміни. Такий підхід дасть змогу підвищити продуктивність праці, налагодити виробництво затребуваної сільськогосподарської продукції та забезпечить контроль її якості, що є важливим для здоров'я нації. Отже, важливим складником активізації інноваційних зрушень є рівень професіоналізму сільськогосподарських виробників, їх здатність до сприйняття нових ідей та можливість упровадження інновацій.

У табл. 2 [1] наведено показники економічної ефективності сільськогосподарських підприємств. Різке зменшення отриманого в 2013 р. чистого прибутку та значне збільшення його в 2015 р. спричинили коливання рівня рентабельності господарств, але не вплинули на відсоток підприємств, які одержали цей прибуток: за роками простежується збільшення відсотку таких господарств з 69,6% у 2010 р. до 88,3% у 2016 р.

Специфічні підходи до проведення інноваційної діяльності в аграрному секторі визначають сезонність сільськогосподарського виробництва, його залежність від погодних умов, використання живих організмів та земельних ресурсів. Але родючі землі, високоврожайні сорти, високопродуктивні породи тварин, сприятливі погодні умови самі по собі не гарантують агровиробникам отримання продукції та економічного ефекту. Тільки комплексний підхід та раціональне поєднання кадрового, ресурсного та технічного потенціалів, удосконалення організації виробництва дадуть змогу активізувати інноваційні процеси та вивести аграрні підприємства на конкурентоспроможний рівень.

Дані, наведені в табл. 3, відображають динаміку продуктивності сільськогосподарського виробництва за останні роки. Нарощування виробництва продукції сільського господарства відбувається за рахунок зростання врожайності сільськогосподарських культур, що є результатом професійного підходу

Таблиця 1

Частка основних категорій господарств у виробництві продукції сільського господарства за регіонами в 2017 р., %

Регіон, область	Господарства усіх категорій	Продукція сільського господарства		Продукція рослинництва		Продукція тваринництва	
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення	сільськогосподарські підприємства	господарства населення	сільськогосподарські підприємства	господарства населення
Україна	100,0	56,3	43,7	60,3	39,7	46,1	53,9
Черкаська	100,0	75,4	24,6	72,1	27,9	79,9	20,1
Закарпатська	100,0	7,3	92,7	11,5	88,5	2,5	97,5

Таблиця 2

Ефективність сільськогосподарських підприємств

Показник	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий прибуток, млн. грн.	17253,6	25267,0	26728,4	14925,7	21413,4	101912,2	89330,8
Підприємства, які одержали чистий прибуток, % до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,7	88,9	88,3
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	9,3	30,4	24,9
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,4	43,0	32,7

Таблиця 3

Динаміка продуктивності сільськогосподарського виробництва

Показник	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), млн. грн	194886,5	233696,3	223254,8	252859,0	251427,2	239467,3	254640,5
рослинництво							
Посівні площі основних с.-г. культур, тис. га	26952,0	27670,0	27801,0	28329,0	27239,0	26902,0	27026,0
Урожайність с.-г. культур, ц/га:							
–зернові та зернобобові	27,2	37,2	31,8	40,6	43,7	41,1	46,1
–буряк цукровий фабричний	279,5	363,3	410,8	398,9	476,5	435,8	481,5
–соняшник	15,0	18,5	16,6	21,9	19,4	21,6	22,4
–картопля	132,4	167,8	161,4	159,5	176,4	161,4	165,8
–культури овочеві	173,7	195,6	200,6	199,6	207,8	206,1	210,5
–культури плодові та ягідні	77,8	85,5	89,7	103,4	95,2	104,5	101,9
тваринництво							
Кількість с.-г. тварин, тис. гол.:							
–велика рогата худоба,	4351,1	4289,7	4505,8	4397,7	3884,0	3750,3	3682,3
у т. ч. корови	2556,7	2511,5	2488,1	2443,0	2262,7	2166,6	2108,9
–свині	7775,2	7204,0	7418,5	7764,4	7350,7	7079,0	6669,1
–вівці, кози	1418,3	1450,5	1490,9	1500,2	1371,1	1325,3	1314,8
–коні	410,4	391,8	372,9	350,4	316,8	305,8	291,5
–кролі	5081,9	5357,4	5368,1	5460,8	5141,3	5042,9	4940,4
–птиця	191515,5	188963,0	206967,5	220636,1	213335,7	203986,2	201668,0
–бджолосім'ї, тис.	2803,7	2774,9	2821,5	2872,7	2699,6	2590,0	2487,1
Продуктивність с.-г. тварин, кг:							
– середній річний удій молока від однієї корови	4082,0	–	4361,0	4446,0	4508,0	4644,0	4735,0
–середній річний настриг вовни від однієї вівці	3,4	–	3,3	3,2	3,0	2,9	2,8
Виробництво продукції тваринництва:							
–м'ясо (у забійній масі), тис. т	1914,0	1996,0	2063,1	2260,4	2359,6	2322,6	2323,6
–молоко, тис. т	10895,6	10750,8	11067,4	11190,6	11132,8	10615,4	10381,5
–яйця, млн. шт.	16241,6	17896,9	18364,2	19094,1	19587,3	16782,9	15100,4
–вовна, т	2764,0	2710,0	2659,0	2621,0	2602,0	2270,0	2072,0
–мед, т	67883,0	67381,0	67256,0	70875,0	66521,0	63615,0	59294,0

Джерело: складено за даними [1]

до ведення рослинницької галузі. Так, урожайність зернових та зернобобових культур підвищилася з 2010 до 2016 р. на 70% та становила 46,1 ц/га, буряку цукрового фабричного – на 73%, соняшнику – на 49%, картоплі – на 25%, овочевих культур – на 21%, плодових та ягідних культур – на 31%.

У тваринництві ситуація складніша: намітилася тенденція до скорочення кількості поголів'я та зменшення виробництва продукції. Винятком є виробництво м'яса – збільшення у 2,1 рази та меду – у 8,7 рази.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [2], вітчизняне сільське господарство забезпечує понад 38% експортного потенціалу держави. Загальний обсяг коштів, одержаних від експорту аграрної продукції, збільшується кожного року. Так, у 2015 р. він становив 11,1 млрд. дол. США, у 2016 р. – 15,5 млрд., у 2017 р. – 17,9 млрд. дол. США.

У 2017 р. основу товарної структури українського аграрного експорту становила продукція рослинництва: зернові культури – 36,2% від загального експорту, жири та олії – 25,1% та насіння олійних культур – 11,3%.

Виробництво зерна – це стратегічно важливий напрям інноваційної розбудови аграрного сектору України. Більше 65% світового виробництва зерна пшениці припадає на 10 країн. Безперечним лідером є Китай, де вирощується більше 18% світового обсягу зерна.

Наша держава починаючи з 2013 р. входить до першої десятки найбільших виробників пшениці (табл. 4). Ще в 2011 та 2012 рр. Україна посідала 11-е місце після Казахстану та Туреччини, тоді як у 2016 р. піднялася на сьоме місце в рейтингу.

Характеризуючи виробничу діяльність сільського господарства, слід зазначити необхідність активізації інноваційних процесів. Важливу роль у цьому перетворенні відіграє аграрна наука. Результати досліджень, наукове супроводження сільськогосподарського виробництва є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання агропромислової галузі.

Створення економічних умов для ефективного функціонування науки закріплюється статтями 47 та 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [4], що визначають фінансове забезпечення і фінансово-кредитні та податкові інструменти державного регулювання у сфері наукової і науково-технічної діяльності. Згідно із Законом, держава застосовує фінансово-кредитні та податкові інструменти для створення економічно сприятливих умов для ефективного провадження наукової і науково-технічної діяльності відповідно до законодавства України, забезпечення до 2025 р. збільшення обсягу фінансування науки за рахунок усіх джерел до 3% валового внутрішнього продукту. Закон закріплює бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності, яке забезпечується у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України.

За даними Державної служби статистики України [1], питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП країни за досліджувані роки не дорівнювала навіть 1,0% (табл. 5).

Німеччина, яка має частку витрат майже 3%, зайняла у 2017 р. четверту позицію у рейтингу самих інноваційних країн світу за версією Bloomberg. Україна посіла у цьому списку 46-е місце.

Визначальною умовою якісного здійснення інноваційної діяльності є чинники інституціонального середовища країни [5], що представлені податковою політикою, адміністративними бар'єрами, механізмами фінансування та кредитування, порядком інформаційно-консультаційного забезпечення, внутрішньою організаційною структурою бізнесу, тіньовою економікою, поведінковими мотивами працівників апаратів управління підприємств тощо. Дослідження кожного із цих чинників у практичній діяльності аграрних підприємств показує, що інституціональна система є незбалансованою, що виявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання). Неузгодженість указаних чинників значною мірою перешкоджає активізації інноваційних процесів

Налагодження дієвості інституційної структури є прерогативою держави. Тільки вона має забезпечити правові механізми активізації інноваційного розвитку.

Заходи щодо переходу на новий рівень аграрного виробництва повинні утворити єдине інституціональне середовище, що стимулюватиме інноваційну трансформацію аграрних підприємств. Важливо сформувати весь комплекс інфраструктури, що відповідатиме вимогам сучасності та передбачатиме важливі завдання адаптації до стандартів і регламентів Європейського Союзу.

Висновки. Сучасний стан агропромислової галузі характеризується низькою інноваційністю та конкурентоспроможністю. Багатоукладність організаційної будови сільськогосподарського виробни-

Таблиця 4

Виробництво зерна пшениці у світі

№ з/п	Країна	Вироблено зерна (млн. т) за роками					
		2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	Китай	117,4	121,0	121,9	126,2	130,2	131,7
2	Індія	86,9	94,9	93,5	95,9	86,5	93,5
3	Росія	56,2	37,7	52,1	59,7	61,8	73,3
4	США	54,4	61,7	58,1	55,1	55,8	62,9
5	Канада	25,3	27,2	37,5	29,4	27,6	30,5
6	Франція	36,0	37,9	37,8	38,7	42,8	29,5
7	Україна	22,3	15,7	22,8	24,1	26,5	26,1
8	Пакистан	25,2	23,5	24,2	26,0	25,1	26,0
9	Німеччина	22,8	22,4	25,0	27,7	26,5	24,5
10	Австралія	27,4	29,9	22,9	25,3	23,7	22,3
11	Туреччина	21,8	20,1	22,1	19,0	22,6	20,6

Джерело: складено за даними [3]

Таблиця 5

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП

Країна	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Україна	**0,65**	**0,67**	**0,70**	**0,60**	**0,55**	**0,48**
Болгарія	0,53	0,60	0,53	0,79	0,96	..
Естонія	2,31	2,12	1,73	1,45	1,50	..
Іспанія	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	..
Латвія	0,70	0,67	0,51	0,69	0,63	..
Литва	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	..
Німеччина	**2,80**	**2,87**	**2,82**	**2,89**	**2,87**	**..**
Польща	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	..
Румунія	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49	..
Словаччина	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	..
Словенія	2,42	2,58	2,60	2,38	2,21	..
Угорщина	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38	..
Чеська республіка	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95	..

цтва передбачає піднесення рівня господарювання усіх її суб'єктів на вищий технологічний рівень, що забезпечить виробництво достатньої кількості затребуваної сільськогосподарської продукції та підвищить її якість. Сприйнятливість сільськогосподарських виробників до нових ідей, упровадження у найкоротші терміни інновацій забезпечать агроформуванням конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У процесі активізації інноваційних перетворень важливу роль відіграє аграрна наука, діяльність якої націлена на забезпечення перетворення аграрної галузі на фінансово успішний сектор економіки. Необхідність державного сприяння, створення економічних умов для ефективного функціонування науки є фундаментом стабільного розвитку агропромислового сектору.

Високий рівень державної підтримки науково-технологічної сфери забезпечується розвиненою інституційною структурою. Аналіз показав незбалансованість інституціональної системи. Налагодження її дієвості є прерогативою держави, яка має забезпечити правові механізми активізації інноваційного розвитку.

Список літератури:

1. Продукція сільського господарства (2010–2017). URL: http://ukrstat.gov.ua.
2. Трофімцева О. Український аграрний експорт склав майже $18 млрд в 2017 році: за даними прес-служби Мінагрополітики. URL: http://www.minagro.gov.ua/uk/node/25237.
3. Продовольча і сільськогосподарська Організація Об'єднаних Націй. URL: http://www.fao.org/statistics/ru.
4. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 848-VIII від 26.11.2015.
5. Інституціональні чинники інноваційної діяльності в аграрній сфері / Л.І. Курило, Т.М. Сльозко, С.М. Удовиченко. Економічний аналіз. 2015. Т. 21. № 2. С. 144–151.

УДК 33.02:364:005.936.3

Чернега І.І., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманський національний університет садівництва

ЗАХОДИ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Чернега І.І. Заходи щодо реалізації механізму управління соціально-економічною системою підприємства. У статті запропоновано заходи щодо реалізації механізму управління соціально-економічною системою підприємства. Обгрунтовано необхідність створення універсального механізму управління соціально-економічними системами, адекватного сучасним умовам розвитку світової економіки.

Ключові слова: механізм управління, соціально-економічна система, підприємницька діяльність, підприємництво, підприємець, господарська діяльність, економічні показники, прибуток, фінансові ресурси, дохід, ризики, суб’єкти господарювання, економічні відносини, система підприємництва.

Чернега И.И. Мероприятия по реализации механизма управления социально-экономической системой предприятия. В статье предложены мероприятия по реализации механизма управления социально-экономической системой предприятия. Обоснована необходимость создания универсального механизма управления социально-экономическими системами, адекватного современным условиям развития мировой экономики.

Ключевые слова: механизм управления, социально-экономическая система, предпринимательская деятельность, предпринимательство, предприниматель, хозяйственная деятельность, экономические показатели, прибыль, финансовые ресурсы, доход, риски, субъекты хозяйствования, экономические отношения, система предпринимательства.

Chernega I.I. Measures to implement the mechanism of management of the socio-economic system of the enterprise. The article proposes measures for implementation of the mechanism of management of the socio-economic system of the enterprise. The necessity of creating a universal mechanism of management of social and economic systems adequate to the modern conditions of development of the world economy is substantiated.

Key words: management mechanism, socio-economic system, entrepreneurial activity, entrepreneurship, entrepreneur, economic activity, economic indicators, profit, financial resources, income, risks, subjects of economic activity, economic relations, system of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якої соціально-економічної системи передбачає наявність механізму управління. Для існування та господарювання інтеграційного утворення, країни, регіону чи організації необхідне збереження параметрів системи, що саме й здійснюється завдяки управлінню, тому під час посилення конкуренції в сучасному суспільстві великого значення набуває проблематика пошуку ефективної моделі механізму управління соціально-економічними системами [1, с. 55].

Соціально-економічна система є сукупністю взаємопов'язаних в одне ціле соціально-економічних елементів (люди, ресурси, економічні та соціальні явища, відносини, процеси тощо), взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Залежно від середовища та управлінських рівнів соціально-економічною системою можуть бути об'єднання країн, держав, адміністративно-територіальних одиниць, галузей, ринків, інститутів, організацій та суб'єктів господарювання. Але щоб визнати якийсь об'єкт самостійною соціально-економічною системою, необхідна наявність певних системних ознак: по-перше, це присутність декількох системоутворюючих елементів; по-друге, це належність системоутворюючих елементів до глобальних загальносуспільних економічної та соціальної систем; по-третє, у межах системи елементи повинні бути упорядкованими за певною структурою; по-четверте, кожний елемент системи повинен мати властиві лише йому якості; по-п'яте, між елементами системи мають існувати зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного; по-шосте, соціально-економічна система має існувати у часі та просторі; по-сьоме, соціально-економічна система повинна бути вимірною; по-восьме, соціально-економічна система повинна створювати суспільний продукт і бути потрібною суспільству [2, с. 19].

Складність дослідження полягає у наявності факторів: масштабності та багатоаспектності соціально-економічного життя суспільства; різниці середовищ соціально-економічних систем; відмінності у вироб-

ничих, законодавчих, територіальних, ментальних, ринкових, галузевих факторах впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення ефективного механізму управління соціально-економічною системою набуло значного поширення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців і фактично є складовою частиною більшості наукових досліджень в економіці. Ґрунтовними є праці М. Альберта, А. Гальчинського, В. Герасимчук, В.І. Гончарова, П.Ф. Друкера, Р.С. Каплана, О.І. Карінцевої, О.Є. Кузьміна, М.В. Макаренка, Л.Г. Мельника, О.Г. Мельник, М.Х. Мескона, Б.М. Мізюк, Д.П. Нортона, М.С. Рябухи, В.Г. Ткаченка, Смерічевського, С.М. Шевченко.

В економічній науці розробляються й поступово узгоджуються окремі «вузли» ідеального механізму управління соціально-економічними системами (у вигляді форм, функцій, принципів, методів управління тощо) або його спрощені моделі [3, с. 6–9], і ця обставина викликає необхідність створення універсального механізму управління соціально-економічними системами, адекватного сучасним умовам розвитку світової економіки.

Проте залишається актуальним питання щодо розроблення заходів реалізації механізму управління соціально-економічною системою підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення та аналіз запропонованих заходів щодо реалізації механізму управління соціально-економічною системою підприємства.

Виклад основних результатів. Термін «механізм управління соціально-економічною системою» можна розглядати як сукупність заходів управлінського впливу на її стан [4]. На нашу думку, механізм управління соціально-економічною системою складається із таких заходів управлінського впливу, як: вибір середовища функціонування, визначення стратегічних орієнтирів на основі світогляду та концепції господарювання управлінців; адаптація внутрішнього середовища до аксіоматики та законів управління; прийняття ефективних управлінських рішень; отримання позитивних господарських результатів; здійснення заходів розвитку.

Таким чином, механізм управління соціально-економічною системою базується на таких елементах, як концепція управління, середовище та функції управління та заходи щодо його реалізації.

Першим заходом механізму управління соціально-економічною системою є вибір середовища функціонування. Середовище функціонування – це сукупність активних суб'єктів, процесів, сил і ситуаційних факторів, де діє певна соціально-економічна система. І під час вибору середовища функціонування необхідно визначитися з видом діяльності, територією розміщення, ринками, галузями, партнерами, контактними аудиторіями та іншими складниками.

Другим заходом вищенаведеного механізму управління соціально-економічною системою є визначення стратегічних орієнтирів. Стратегічні орієнтири – очікуваний майбутній стан соціально-економічної системи. Наприклад, під час управління підприємствами стратегічними орієнтирами є бачення, місія, мета, завдання та цілі [5].

На нашу думку, визначення стратегічних орієнтирів управління соціально-економічними системами здійснюється управлінцями на основі їх світогляду та застосовуваних концепцій господарювання. Світогляд управлінців визначає їх погляд на життя, природу, суспільство, людину й управління. Світогляд грунтується на філософській або теологічній доктрині, на особистому досвіді, властивостях характеру, моральності й визначає, як керівник ставиться до питання примату, рівності, свободи, допустимих засобів лідирування, мети буття і т. д. Реалізується світогляд на основі концепції господарювання управлінців. Концепція господарювання – це система поглядів на те чи інше явище; конструктивний принцип; вираження та спрямування головних зусиль. Концепції господарювання у соціально-економічних системах можуть бути різними: пристосування, виживання, сталого розвитку, цільової перемоги, ухилення, запобігання бою, лідирування, самоліквідації, захвату, співіснування та паритету, миротворчості тощо. Загальна концепція господарювання пов'язана з більш дрібними, тобто прикладними, концепціями менеджменту і маркетингу.

Третім заходом механізму управління соціально-економічною системою є адаптація внутрішнього середовища соціально-економічної системи до аксіоматики та законів управління. Аксіоматика управління – це сукупність аксіом, що лежать в основі управління певною соціально-економічною системою. Закони управління – це об'єктивно існуючі, постійні причинно-наслідкові зв'язки між об'єктами управління й явищами, що характеризуються загальністю, необхідністю і повторюваністю. Закони управління соціально-економічними системами об'єктивні, впливають на діяльність людей і не залежать від їх свідомості, волі, бажань. Наприклад, до законів управління належать: закон цілеполягання, закон різноманітності, закон руху, закон зворотного зв'язку, закон резонансного збудження систем, закон ентропії, закон соціального спадкоємства, закон єдності свідомого і несвідомого, закон інерції, закон установки, закон домінанти, закон традицій і звичаїв, закон рефлекторного характеру діяльності, закон випереджаючого віддзеркалення дійсності, закон впливу емоцій, закон вольової детермінації, закон спеціалізації управління, закон інтеграції управління, закон оптимального поєднання централізації і децентралізації управління, закон демократизації управління, закон економії часу в управлінні, закон пропорційного розвитку систем управління. Відповідно, під час управління соціально-економічною системою доцільно визначити, з одного боку, правила, концептуальні ознаки, традиції, менталь-

ність та особливості управління, які застосовуються в конкретному зовнішньому середовищі, а з іншого – об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки.

Адаптація внутрішнього середовища соціально-економічної системи, згідно з аксіоматикою та законами управління, передбачає вибір системи управління. Система управління – це сукупність взаємопов'язаних і взаємоузгоджених засобів управління, які забезпечують досягнення цілей підприємства [6, с. 14]. Виокремлюють ієрархічні рівні: система управління світовою економікою, система управління економікою країни, територіальні та галузеві системи, локальні системи управління організаціями. В управлінському розумінні система управління соціально-економічною системою складається з управлінської системи (суб'єкт управління, органи державної влади, апарат управління, менеджери тощо) та керованої системи (суб'єкт виконання, громадяни, підлеглі, працівники тощо). У функціональному вигляді система управління соціально-економічною системою складається з підсистем: пошуку інформації, аналізу, прогнозування, планування, організування, управління (наприклад, управління виробництвом, персоналом, фінансами і т. д.), мотивування, регулювання, обліку, контролю тощо. Тобто підсистеми управління як елементи організаційної структури виконують певні процеси. Формування раціональної системи управління соціально-економічною системою надає основу для узгодження стратегії і тактики управління, організаційної структури управління та організаційної культури.

На початку 70-х років XX ст. для того щоб окреслити різницю в реалізації політики управління соціально-економічними системами, почали застосовувати терміни «стратегічне управління» і «тактичне управління» [3]. Необхідність такого розмежування була викликана змінами у світовій економіці (збільшення кількості нових виробів, змінюваність потреб споживачів, посилення впливу зовнішнього середовища на виробничу діяльність, мода, перехід від виробничої до ринкової орієнтації, посилення розриву між поведінкою організації та вимогами оточення, зміна характеру споживчого попиту в умовах постіндустріального суспільства, динаміка нестабільності умов підприємницької діяльності). Головна ідея, що відображає необхідність розмежування тактичного та стратегічного управління, полягає в необхідності зосередження уваги вищого керівництва на зовнішньому оточенні (яке стало більш непередбачуваним) для своєчасного реагування на його зміни. Під терміном «стратегія» розуміється всебічний комплексний план використання ресурсів і поведінки соціально-економічної системи щодо забезпечення її довгострокового економічного розвитку й досягнення визначених стратегічних орієнтирів, а під терміном «тактика» – поточні управлінські заходи щодо реалізації стратегії у вигляді конкретних управлінських рішень. Під час організації стратегічного управління особлива увага приділяється розробленню стратегій. Традиційний підхід до класифікації стратегій є таким: загальні або базові стратегії (обмежене зростання, зростання, скорочення та поєднання цих трьох стратегій), стратегії конкуренції (лідирування у витратах, широка диференціація, оптимальні витрати, низькі витрати і диференціація), стратегії концентрованого зростання (стратегія горизонтальної інтеграції, стратегія вертикальної інтеграції, стратегія диверсифікації, стратегія міжнародної інтеграції), функціональні стратегії (маркетингова, інноваційна, фінансова, виробнича, кадрова), операційні або поточні стратегії тощо.

Організаційна структура управління соціально-економічною системою – це впорядкована сукупність структурних одиниць, які формують рівні управління, їх взаємозв'язки й забезпечують здійснення процесу управління. Організаційна структура управління визначає: ланки управління на кожному рівні; розміщення, зв'язки та підпорядкованість ланок; права, обов'язки, повноваження і відповідальність кожної ланки в межах виконання загальних і конкретних функцій управління; чисельний і професійно-кваліфікаційний склад працівників; ступінь централізації та децентралізації функцій управління. На макрорівні організаційна структура управління країною, як правило, складається з трьох гілок влади у вигляді певних посад, установ, інститутів. На мікрорівні зазвичай розрізняють: лінійні, функціональні, комбіновані (лінійно-функціональні; лінійно-штабні; дивізійні: продуктові, територіальні, споживчі; проектні; матричні; програмно-цільові; координаційні; конгломератні), бригадні, процесні, безструктурні, хаордичні.

Організаційна культура – це сукупність ціннісних орієнтацій, норм, правил, традицій, які визначають зміст і характер поведінки членів соціально-економічної системи незалежно від їх положення в ієрархічній структурі. Організаційна культура формується як реакція на фундаментальні завдання, які потребують виконання в організації та сформовану систему управління. На нашу думку, організаційна культура в соціально-економічних системах може бути конструктивною, нейтральною та деструктивною. За конструктивної організаційної культури в соціально-економічній системі вітаються заходи розвитку, позитивні досягнення, творчість. За нейтральної організаційної культури спромагання щодо позитивного розвитку сприймаються більшістю працівників стримано, не вітаються, але й не виникає опору чи осудження. За деструктивної організаційної культури пропозиції, творчість та позитивні результати наштовхуються на негативну реакцію більшості працівників, нововведення здійснюються дуже інертно, ініціатива впроваджується тільки за сприяння вищого керівництва. Здійснення аналізу

організаційної культури дуже важливе, оскільки вона є індикатором, за яким можна визначати якість адаптації внутрішнього середовища до аксіоматики та законів управління.

Четвертим заходом механізму управління соціально-економічною системою є прийняття управлінських рішень. Управлінське рішення – це результат формалізації поглядів керівництва соціально-економічної системи у вигляді конкретних заходів, на основі яких керуюча система безпосередньо впливає на керовану. Управлінські рішення приймаються на основі раціонального застосування керівниками функцій, принципів і методів управління, стилю керівництва та підбору структури ресурсів і процесів. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідні такі умови: право прийняття, повноваження, обов'язковість, компетентність, відповідальність. Відповідно, якість управлінських рішень залежить від таких факторів, як: особисті якості менеджера, наявність знань, ставлення до праці та поведінка менеджера, середовище прийняття рішення, інформаційні обмеження, взаємозалежність рішень, очікування майбутніх наслідків, можливість застосування сучасних технічних засобів, наявність ефективних комунікацій, якість структури управління, динаміка змін зовнішнього середовища та його тиск тощо.

Внаслідок поділу і спеціалізації праці в економіці визначають функції управління – види управлінської діяльності, які забезпечують формування способів управлінського впливу. Їх поділяють на об'єднувальну (керівництво), загальні (вивчення, уявлення, планування, організація, мотивація, контролювання, регулювання, вдосконалення) та конкретні функції (розрізняють за ознакою: процесів управління, об'єкту, елементів виробничо-господарської діяльності).

Принципи управління відображають прикладний характер управління організаціями; це рекомендації і правила, засновані на вимогах об'єктивних законів. Традиційними є принципи: адекватності, цілеспрямованості, врахування потреб та інтересів, ієрархічності, взаємозалежності, динамічної рівноваги, економічності, активізації, системності, єдиновладдя, поділу праці, делегування повноважень, оптимального сполучення централізації та децентралізації, сполучення прав, обов'язків і відповідальності, відповідності, наявності зворотного зв'язку, досягнення соціальної рівноваги. Всі принципи управління між собою взаємопов'язані, й відмова від якогось із них або недостатнє врахування знижує якість управлінських рішень та ефективність керування. Методи управління є сукупністю способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців для виконання місії організації та досягнення її цілей. Методи управління складаються з прийомів і способів. При цьому треба враховувати що прийом – це певна дія, рух, а спосіб – це порядок застосування сил і засобів. Методи управління класифікують за різними ознаками: напрямом впливу на керований об'єкт (методи прямого та непрямого впливу); способом урахування інтересів працівників (методи матеріального впливу, методи владного впливу, методи морального впливу); формою впливу (кількісні та якісні методи); характером впливу (економічні, технічні, соціальні, організаційні, адміністративні і т. д.).

Стиль керівництва – це сукупність характерних заходів і механізмів впливу керівників на підлеглих, які здійснюються для ефективного виконання певних завдань і досягнення цілей. Традиційно виокремлюють два полярні стилі керівництва: авторитарний (автократичний) та демократичний (ліберальний). Ресурси – це основні елементи виробничого потенціалу (допоміжні засоби), які має у своєму розпорядженні соціально-економічна система та які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. З погляду управлінського обліку ресурси поділяються на: людські, речовинні (природні, просторові, виробничі та високоліквідні речовинні невиробничі), фінансові, нечовинні (нематеріальні та інформаційні) та часові [6]. Структура ресурсів, тобто їх взаєморозміщення, взаємозв'язок та співвідношення, формується в соціально-економічній системі індивідуально, залежно від її можливостей, життєвого циклу, сфери діяльності, асортименту продукції і впливу зовнішнього середовища. Універсальної ідеальної структури ресурсів не існує, але під час її побудови треба звертати увагу на ієрархію формування ресурсів, збалансованість та співвідношення за економічного зростання або спаду.

Процес – це специфічно упорядкована сукупність робіт, завдань у часі й просторі, з указівкою початку і кінця та точним визначенням входів і виходів; це задіяння та взаємодія ресурсів. Наприклад, на підприємствах, які здійснюють господарську діяльність, визначають постійні та незмінні процеси: постачання, основне виробництво, допоміжне виробництво, збут, маркетинг, виконавчо-організаційний процес та управління, а також більш дрібні індивідуальні процеси. Необхідно зауважити, що в соціально-економічних системах деякі процеси неусвідомлені і не контролюються керівництвом, тому для забезпечення ефективності управління соціально-економічною системою необхідно, з одного боку, мінімізувати кількість процесів та їх тривалість, а з іншого – максимізувати їх контроль та продуктивність і збалансувати відповідно до параметрів структури ресурсів [6, с. 12].

П'ятим заходом, який створює основу для механізму управління соціально-економічною системою, є отримання позитивних господарських результатів. Саме на цьому етапі визначається ефективність управління, але головною проблемою постає питання визначеності взаємозв'язку управлінських

рішень і отриманих результатів. У сучасних умовах трапляються випадки, коли за якісного управління підприємства та держави отримують погані господарські результати, а за низької якості управління за збігом обставин відбувається економічне зростання. На нашу думку, для вимірювання якості управлінської праці необхідно визначати в динаміці управлінські заходи керівників і порівнювати їх за допомогою абсолютних та відносних показників із результатами функціонування соціально-економічної системи в глобальних загальносуспільних системах: природній, біологічній, технічній, економічній, соціальній, управлінській та відповідно до законів розвитку Всесвіту [7].

Шостим заходом, який забезпечує безперебійність функціонування цього механізму управління соціально-економічною системою, є здійснення заходів щодо розвитку. Розвиток як процес, унаслідок якого відбувається зміна якості соціально-економічної системи, її перехід від одного якісного стану до іншого, вищого, може відбуватися лише за його свідомого та ефективного управління. Тобто йдеться про необхідність управління розвитком соціально-економічної системи. Здійснення заходів щодо розвитку передбачає: виконання зобов'язань управлінцями, відтворення ресурсів, створення запасів, інвестування, мотивування працівників до творчої праці та, що найважливіше, перегляд середовища діяльності, що й означає безупинність процесу управління.

Висновки. Отже, дослідження механізму управління соціально-економічною системою є дуже важливим питанням, тому що у дослідників формується концепція бачення управлінських процесів, які відбуваються в організаціях і в суспільстві у цілому. Завдяки цьому підвищується ефективність управління та досягається сталий розвиток соціально-економічних систем. Результати, отримані в процесі проведеного дослідження, дають можливість подальшого вдосконалення загальних науково-методичних основ управління та розвитку суб'єктів господарювання.

Список літератури:

1. Рябуха М.С. Управління мотиваційним механізмом в системі стимулювання праці. Вісник БДАУ. Біла Церква, 2009. С. 55–64.
2. Чернега І.І. Сутність і структура механізму соціально-економічної системи управління підприємством. Современный научный вестник. Болгарія, 2018. № 4. С. 19–21.
3. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения: монография / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев и др.; под общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.И. Богачева. Луганск: Книж. світ, 2006. 228 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.
5. Формування стратегії управління розвитком промислового підприємства на основі показників ефективності: монографія / В.М. Гончаров, М.В. Макаренко, В.Ю. Припотень. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. 136 с.
6. Герасимчук В. Управление предприятием как социально-экономической системой: функциональный подход. Экономика Украины. 2006. № 4. С. 12–18.
7. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В.Н. Гончаров, Н.В. Касянова, Д.В. Солоха, О.А. Фесина и др. Донецк: СПД. Куприянов В.С., 2008. 304 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.821:339.9

Астахова І.Е., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Астахова І.Е. Особливості маркетингових факторів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства. У статті досліджено чинники забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Виявлено їх значущість для успішного функціонування національних підприємств на міжнародному ринку. Проаналізовано класифікацію факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства. Представлено структуру конкурентного середовища підприємства. Виявлено взаємозв'язок основних складників міжнародної конкурентоспроможності, конкурентних переваг і конкурентного статусу підприємства.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, міжнародний ринок, фактори конкуренції, конкурентне середовище, конкурентний статус.

Астахова И.Э. Особенности маркетинговых факторов обеспечения международной конкурентоспособности предприятия. В статье исследованы факторы обеспечения международной конкурентоспособности предприятия. Выявлена их значимость для успешного функционирования национальных предприятий на международном рынке. Проанализирована классификация факторов влияния на конкурентоспособность предприятия. Представлена структура конкурентной среды предприятия. Выявлена взаимосвязь основных составляющих международной конкурентоспособности, конкурентных преимуществ и конкурентного статуса предприятия.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, международный рынок, факторы конкуренции, конкурентная среда, конкурентный статус.

Astakhova I. Features of marketing factors of ensuring the international competitiveness of the enterprise. In the article the factors of ensuring the international competitiveness of the enterprise were investigated, their significance for the successful functioning of national enterprises in the international market was revealed. The classification of factors of influence on enterprise competitiveness was analyzed. The structure of the company's competitive environment was presented. The interrelation of the main components of international competitiveness, competitive advantages and competitive status of the enterprise was revealed.

Keywords: international competitiveness, international market, competitive factors, competitive environment, competitive status.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах, які характеризуються пос-тійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності, питання конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому ринку є досить актуальним. Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному рівні стає відбиттям наявності у нього складного комплексу відносних переваг над суперниками-конкурентами (реальними або навіть потенційними) у сфері реалізації ключових факторів конкуренції.

Досліджуючи конкурентоспроможність підприємств, необхідно брати до уваги велику кількість чинників, які сприяють ефективності функціонування компанії чи послаблюють її. На формування конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку значний вплив мають маркетингові чинники зміни зовнішнього середовища та здатність підприємства вчасно й адекватно реагувати на них.

Для повного розуміння міжнародної конкурентоспроможності підприємства, глибинної уяви щодо формування конкурентних переваг необхідно проаналізувати основні чинники, що впливають на неї.

Статтю присвячено обґрунтуванню особливостей впливу маркетингових фак-торів на забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням міжнародної конкурентоспроможності підприємства багато уваги приділено в наукових працях закордонних учених: Г. Азоєва, І. Ансоффа, Б. Карлофа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Файоля та

ін. Дослідженням цього питання займалися й вітчизняні вчені, серед яких: Г. Бондаренко, А. Воронкова, В. Горбатов, А. Градов, Ю. Козакова, А. Люкшинов, Е. Мінько, С. Пермінова, Л. Піддубна, І. Піддубний, В. Пономаренко, І. Сіваченко, Т. Шталь.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні маркетингових чинників забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства та виявленні їх значущості для успішного функціонування національних підприємств на міжнародному ринку.

Виклад основних результатів. Чинники міжнародної конкурентоспроможності – це інструменти, внутрішні та зовнішні сили, які зумовлюють об'єктивний та суб'єктивний вплив на формування конкурентного середовища. Для того щоб підвищити конкурентоспроможність національних виробників, потрібно створити необхідні умови, які будуть не гіршими, ніж в іноземних виробників. У результаті цього підвищиться й рівень конкурентоспроможності у цілому [1].

Для того щоб визначити основні чинники міжнародної конкурентоспроможності підприємства, розглянуто їх різноманітні класифікації. На деякі з них слід звернути увагу. Так, за класифікацією Т.В. Шталь виділяють чинники макро- та мікросередовища. Всі чинники макросередовища поділені на декілька блоків: політико-правові, НТП, ринково-галузеві, соціально-економічні, демографічні та екологічні. Чинники міжнародної конкурентоспроможності підприємства на макрорівні об'єднані у п'ять груп: техніко-технологічні, структурно-організаційні, економічні, ресурсні, соціологічні та культурологічні [2, с. 20–22].

У табл. 1 представлено класифікацію факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства, яку пропонують С.О. Пермінова та Є.В. Романко. На їхню думку, на міжнародну конкурентоспроможність підприємства певною мірою впливає загальноекономічний базис у країні, який визначається динамізмом економіки, гнучкістю фінансової системи, забезпеченістю трудовими ресурсами.

Аналізуючи цю класифікацію, можна сказати, що всі фактори міжнародної конкурентоспроможності підприємства поділяються на зовнішні та внутрішні. Своєю чергою, зовнішні фактори складаються з двох груп: макрооточення та безпосереднє оточення, які мають суттєвий вплив на конкурентну позицію підприємства на ринку.

Як показує світовий досвід, достатнього рівня конкурентоспроможності досягають ті підприємства, які, по-перше, можуть оптимально реалізовувати свої національні переваги та постійно підвищувати продуктивність праці, а по-друге, ефективно використовувати ресурси, які є на міжнародних ринках товарів, послуг, інвестицій та інновацій [3, с. 72].

Іншого підходу до класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства дотримуються І.Ю. Сіваченко та Ю.Г. Козак, які виділяють чотири групи факторів національної конкурентоспроможності: політико-правові, економічні, соціокультурні, ресурсні та інфраструктурні [4, с. 21–23].

На рис. 1 зображено класифікацію факторів міжнародної конкуренто-спроможності підприємства, яку виділяють І.З. Должанський та Т.О. Загорна. Як бачимо, у цій класифікації акцент зроблено на зовнішні та внутрішні фактори міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Отже, розглянувши наявні підходи до класифікації чинників конкурентоспроможності підприємства, треба відзначити їх безумовний вплив на результати діяльності підприємства в конкурентному середовищі.

Невід'ємним складником ринкової економіки є створення й розвиток конкурентного середовища – сукупності зовнішніх стосовно конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі, а в результаті й на міжнародну конкурентоспромож-

Таблиця 1

Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства [3, с. 71–72]

Зовнішні фактори			
Макрооточення		Безпосереднє оточення	
Ініціатор фактору	Фактори	Ініціатор фактору	Фактори
Уряд	Дії уряду	Конкуренти	Дії конкурентів
Економіка	Тенденції в економіці	Постачальники	Дії постачальника
Суспільство	Тенденції в політиці, культурі	Клієнти	Економічний потенціал клієнтів
Керівництво фірми	Тенденції в галузі	Ринок робочої сили	Реакція ринку
Природнє середовище	Географічне розташування, клімат	Партнери	Дії партнерів
Випадок	Форс-мажорні обставини	Кредитори	Дії кредиторів
Внутрішні фактори			
Ініціатор фактору		Фактори	
Фірма		Якість, ціна, компенсація, пільги	
Маркетингова служба		Реклама, маркетингові стратегії	
Стратегічний потенціал		Стан технічних, інформаційних, фінансових ресурсів	

ність підприємств. Конкурентне середовище неможливо чітко відокремити від поняття «ринок». Конкурентне середовище – це результат взаємодії суб'єктів, що функціонують на ринку, який являє собою певний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих суб'єктів на загальну ситуацію на ринку [6, с. 12].

Для того щоб зрозуміти, як можна підвищити міжнародну конкурентоспроможність підприємства, необхідно також проаналізувати структуру конкурентного середовища підприємства.

На рис. 2 представлено структуру конкурентного середовища підприємства.

Аналізуючи рис. 2, можна виділити шість основних факторів конкурентного середовища підприємства: держава, яка здійснює політику в галузі та регулює конкуренцію; підприємства, які входять на певний ринок; постачальники продукції на ринок; підприємства, які виробляють товари-замінники, сопопостачальники продукції на ринок; підприємства, які виробляють товари-замінники, споживачі готової продукції; підприємства-виробники (продавці) продукції.

Без аналізу цих чинників, які становлять систему конкурентного середовища підприємства, практично неможливо ефективно працювати на ринку.

Розглянувши всі зазначені підходи до класифікації факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства, автором виявлено певний взаємозв'язок між її основними складниками, який знайшов своє відображення на рис. 3.

На думку автора, саме такий підхід до формування конкурентних переваг підприємства дасть змогу підприємству підтримувати конкурентний статус.

Необхідність у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємств особливо актуалізується з огляду на інтенсифікацію міжнародних економічних відносин України у цілому та вітчизняних підприємств зокрема. Для того щоб підтримувати високий рівень конку-

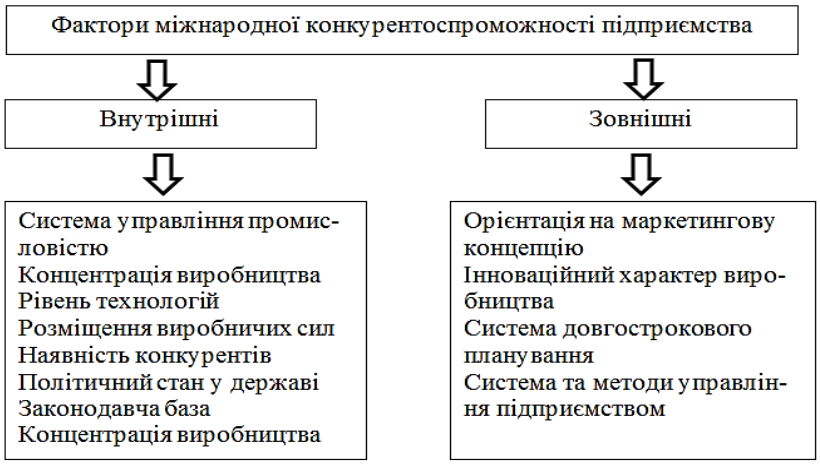

Рис. 1. Класифікація факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства [5]

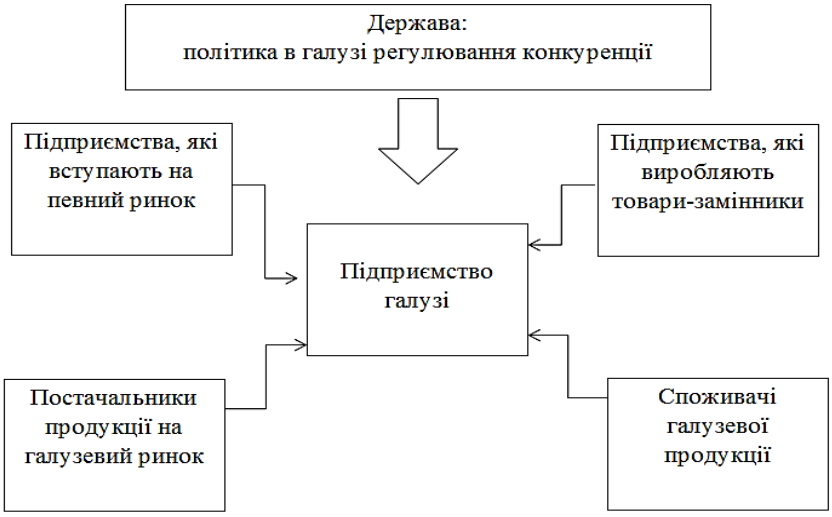

Рис. 2. Структура конкурентного середовища підприємства [6, с. 18]

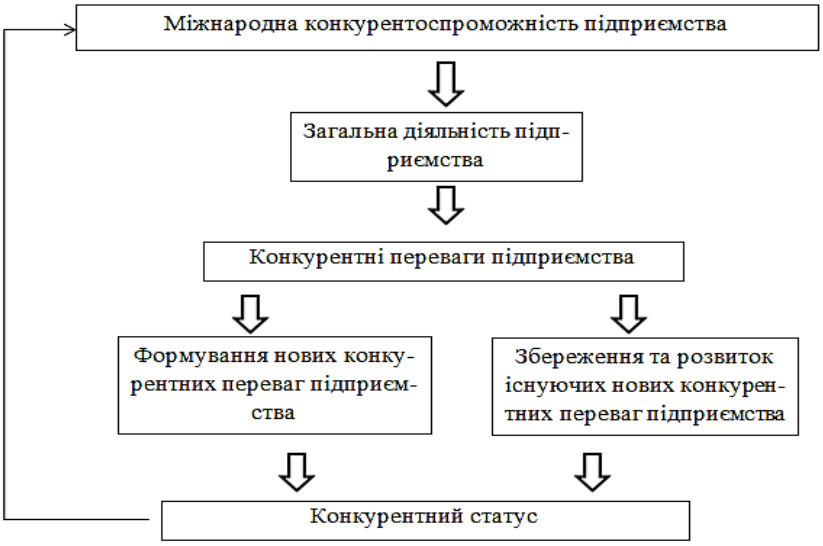

Рис. 3. Взаємозв'язок основних складників міжнародної конкурентоспроможності, конкурентних переваг і конкурентного статусу підприємства

(розроблено автором)

рентних переваг, необхідно також використовувати й державний вплив на процес забезпечення конкурентоспроможності підприємств і галузей національної економіки. Держава повинна створити необхідні умови для виникнення і підтримки конкурентних переваг національної економіки у цілому.

Висновки. Таким чином, розглянувши маркетингові чинники забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, виявлено взаємозв'язок між основними складниками міжнародної конкурентоспроможності, конкурентними перевагами та конкурентним статусом підприємства. Отже, для успішного функціонування підприємства на міжнародному ринку необхідно постійно аналізувати та враховувати вплив цих факторів на результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Чинники забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підпри-ємства. URL: www.rusnauka.com/7_PNI_2015/Economics/2_188760.doc.htm.
2. Шталь Т.В., Змеева А.А. Систематизация методов оценки международной конкурентоспособности предприятия. Бізнес Інформ. 2016. № 1. С. 20–25.
3. Пермінова С.О., Романко Є.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю як фактор успіху сучасного підприємства. Молодий учений. 2016. № 2(29). С. 71–75.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинова. Київ: Центр учбової літератури. 2010. 226 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=10502.
6. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Стадник, М.А. Йохна, Г.О. Соколюк. Хмельницький: ХНУ, 2013. 138 с.

УДК 338.45

Бердар М.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Бердар М.М. Особливості управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості у трансформаційних умовах. У статті досліджено сутність, зміст та особливості управління переробною промисловістю на макро-, мезо- і мікрорівні. Сформульовано основні принципи управління, на яких має базуватися ефективна система сучасного переробного виробництва. Визначено сутність і зміст промислової політики як інструменту управління галуззю на макрорівні, її різновиди та моделі, а також найбільш прийнятну з них для України.

Ключові слова: промисловість, переробна промисловість, управління, промислова політика, принцип, механізм.

Бердар М.М. Особенности управления развитием отечественных предприятий перерабатывающей промышленности в трансформационных условиях. В статье исследованы суть, содержание и особенности управления перерабатывающей промышленностью на макро-, мезо- и микроуровне. Сформулированы основные принципы управления, на которых должна базироваться эффективная система современного перерабатывающего производства. Определены суть и содержание промышленной политики как инструмента управления отраслью на макроуровне, ее разновидности и модели, а также наиболее приемлемая из них для Украины.

Ключевые слова: промышленность, перерабатывающая промышленность, управление, промышленная политика, принцип, механизм.

Berdar M.M. Features of the management of the development of domestic processing enterprises in the transformation conditions. The essence, content and peculiarities of management of the processing industry at the macro, meso and micro levels are investigated in the article. The basic principles of management on which the effective system of modern processing production should be based are formulated. The essence and content of industrial policy as an instrument for managing the sector at the macrolevel, its varieties and models, as well as the most acceptable one for Ukraine, is determined.

Key words: industry, processing industry, management, industrial policy, principle, mechanism.

Постановка проблеми. Для забезпечення безперервного руху до визначеної пануючою в суспільстві парадигмою мети розвитку необхідне ефективне управління цим процесом. Модель експортоорієнтованого адаптивного розвитку, що сформувалася у переробній промисловості України і характеризується переважанням слабодиверсифікованого низькотехнологічного виробництва, надмірною залежністю від кон'юнктури світового ринку та відсутністю механізмів протистояння зовнішнім негативним впливам [3, с. 27], вимагає перегляду підходів до управління розвитком переробних підприємств і формування дієвого механізму його забезпечення. Як підкреслює О.В. Раєвнєва, рівень розвитку суспільства прямо пропорційний рівню розвитку сфери управління [13, с. 94], що вимагає нової концепції управління для реалізації вибраної траєкторії розвитку національної економіки у цілому та переробної промисловості в межах цієї траєкторії, а також окремо взятого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна теорія управління, у тому числі управління розвитком, що охоплює різні сфери – від макро- до мікрорівня та пропонує різні підходи, деталізований інструментарій, механізми, методи, моделі, зокрема у промисловості, сформована завдяки численним дослідженням великої кількості науковців, серед яких – відомі вітчизняні та зарубіжні фахівці: А. Антоненко, І.А. Брижань, М.П. Бутко, Н. Вінер, В.М. Геєць, К.О. Горячева, В.С. Загорський, Н.В. Касьянова, Ю.В. Кіндзерський, Л.Л. Палєхова, О.В. Раєвнєва, В.Є. Хаустова, Г.М. Чорний та ін. Проте, з огляду на специфіку сучасних трансформаційних умов, недостатньо дослідженими залишаються особливості управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення особливостей управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості у трансформаційних умовах.

Виклад основних результатів. Для формування уявлення про особливості управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості необхідно визначитися з основними поняттями, зокрема з поняттям «управління». Найбільш узагальнене визначення з позицій кібернетики пропонує Н. Вінер, зазначаючи, що явище управління полягає у тому, що активний елемент системи (суб'єкт управління) безпосередньо впливає на решту елементів системи (об'єкт управління) на основі безперервного інформаційного зв'язку між ними [4].

Відобразивши сутність процесу, запропоноване визначення не обмежило науковий пошук, а, навпаки, ініціювало його розширення в напрямі деталізації та дослідження різних аспектів управління. Зокрема, Р.В. Фещур сприймає управління як функцію економіко-виробничої системи з вирішення проблем. На думку науковця, якщо проблеми не виникають, то система функціонує та розвивається за сталою, вже виробленою технологією. Управління виникає тоді, коли приймаються рішення під час появи нестандартної ситуації [17, с. 100].

В.С. Загорський пропонує змінити кібернетичний погляд на управління синергетичним, за якого суб'єкт управління має синтезувати свої можливості щодо ефективного керування в класичному розумінні зі спроможністю до самоорганізації об'єкту управління. Іншими словами, дослідник пропонує концепцію «суб'єкт – об'єкт управління» (примус) витіснити концепцією «суб'єкт – суб'єкт управління» (самоорганізація) [7]. Слід зазначити, що подібна точка зору має право на існування, оскільки синергетика дедалі впевненіше прокладає шлях у методологію гуманітарних та суспільних наук. Усе більше у науковий обіг входять і поширюються поняття нерівноваги, нестабільності, біфуркації, фазових переходів, нелінійності, маленьких впливів, аттракторів і деяких інших. Синергетика намагається виступити як новий світогляд, світосприйняття, що докорінно змінює розуміння закономірного і випадкового в самих основах побудови світу.

Г.М. Чорний узагалі розглядає управління як практичну діяльність керівників, спеціалістів і повноважних органів, що полягає у раціональному використанні виробничих ресурсів відповідно до місії та цілей конкретного господарюючого суб'єкта, а також як абстрактну теоретичну категорію, що є сукупністю знань про управління як явище [25].

Детальне вивчення наукових джерел та енциклопедичних формулювань приводить до висновку, що сьогодні єдиного визначення терміну «управління» не існує, як не існує й єдиного підходу до його тлумачення. У змістовному плані узагальнено управління можна розуміти як перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта, що реалізується як цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти для досягнення кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів у режимі детермінованої чи довільної програми взаємодії з ними.

У системі сучасних знань категорія «управління» охоплює управління діяльністю суб'єктів на макрорівні (цілого суспільства, національної економіки, її сфер), мезорівні (регіону, галузі, підгалузі) і мікрорівні (окремого підприємства, організації тощо). Крім того, вона стосується управління не тільки людьми, трудовими колективами, технічними системами, а й здійснення впливу на різні соціально-економічні процеси, зміни їхньої траєкторії та інтенсивності, у тому числі на процеси розвитку.

Як зазначає Л.Л. Палєхова, сучасна промислова система будь-якого рівня (підприємства, міста, регіону, території, країни або транснаціонального) – це складна відкрита система з безліччю взаємозалежних внутрішніх і зовнішніх виробничих, економічних, соціальних, екологічних та інших відносин, яка

діє у швидко мінливому економічному середовищі, що постійно розширюється [10, с. 84], а розвиток, на думку В.С. Загорського, – це не просто економічне зростання, це фазові, структурні, векторні трансформації в просторово-часових координатах [7]. З огляду на це, процес управління розвитком видається досить складним, багатогранним і має носити комплексний характер.

На відміну від управління системою, об'єктом, управління розвитком будь-якої системи є іманентним процесом виявлення та реалізації перспективних можливостей, що виникають в її зовнішньому та внутрішньому середовищі, і являє собою за своєю суттю активний пошук альтернативних варіантів розвитку, вибір найкращого з них, побудову на цій основі стратегій розвитку системи і формування «робочого» механізму їх реалізації [12, с. 39]. Іншими словами, як зазначають Р.В. Фещур і В.Ю. Смуляк, управління розвитком має на меті переміщення системи з одного стану в інший із новими якісними характеристиками, тоді як управління системою забезпечує переведення її з початкового стану до стану, який мінімально відхиляється від початкового (перебуває у заданих межах зміни інтегрального показника розвитку) [15, с. 101].

Для досягнення цілей розвитку переробної промисловості (ПП) в контексті домінуючої національної парадигми необхідне гармонізоване управління розвитком на макро-, мезо- і мікрорівні на основі єдиних принципів.

Управління розвитком ПП на всіх рівнях має базуватися на принципах:

– цілеспрямованості – спрямовування діяльності будь-якого елемента системи на будь-якому рівні на досягнення загальних цілей розвитку;

– системності – розгляд ПП як складної динамічної системи, що складається із взаємопов'язаних елементів, об'єднаних спільною метою функціонування і розвитку, кожен з яких також є системою зі своїм набором функцій, цілей і завдань;

– науковості – передбачає розкриття причиново-наслідкових зв'язків явищ, процесів, подій, використання в процесі прийняття управлінських рішень і розроблення набору стратегій розвитку науково перевірених й обґрунтованих даних і знань, які відповідають сучасному рівню розвитку управлінської науки;

– послідовності – дотримання наступності в реалізації управлінських рішень і стратегій розвитку, забезпечення логічних зв'язків між отриманими на попередніх етапах результатами і змістом управляючих впливів на наступних, безперервний перехід від нижчого до вищого рівня розвитку всіх елементів і системи у цілому. Цей принцип реалізується в різноманітних формах планування;

– взаємозалежності – передбачає взаємозалежність внутрішніх змінних переробної промисловості всіх рівнів (структура, цілі, ресурси, технології, працівники) та взаємозалежність указаних змінних з елементами і чинниками зовнішнього середовища, що впливає на розвиток ПП і відчуває відповідний вплив з її боку;

– синхронізації дій – одночасне на всіх рівнях виконання односпрямованих управлінських впливів і дій, що забезпечується шляхом тісної співпраці суб'єктів управління, коригування їхніх дій на основі моніторингу ступеня досягнення завдань розвитку ПП на макро-, мезо- і мікрорівні;

– гармонізації інтересів – полягає в узгодженні інтересів усіх елементів переробної промисловості як складної системи, їх збалансованості й несуперечливості в процесі розвитку;

– економічної ефективності – досягнення цілей розвитку з мінімальними витратами, максимізація результатів за наявних ресурсів. Будь-яке управлінське рішення повинно приносити певні вигоди всім учасникам економічних процесів, а не окремим суб'єктам за рахунок зменшення вигод іншим [6];

– свідомості – використання логічних операцій і позитивного, відповідального ставлення всіх причетних до процесу розвитку й управління ним учасників. Відповідно до вимог цього принципу, управління розвитком ПП буде ефективним тоді, коли і суб'єкт, і об'єкт управління проявляють необхідну активність, прискорюючи реалізацію управлінських рішень і заходів, наближуючи тим самим досягнення цілей розвитку.

Дотримання вказаних принципів забезпечить поступовий гармонійний розвиток переробної промисловості на макро-, мезо- і мікрорівні.

Базовою одиницею ПП, що є складовою «цеглинкою» галузі, виступає підприємство. Від ефективності управління розвитком окремих підприємств залежить не лише їхній результат, а й рівень розвитку всієї ПП. Водночас, оскільки підприємство є елементом великої системи, траєкторія та інтенсивність розвитку останньої суттєво впливає на процеси, що відбуваються на кожному окремому підприємстві. А тому, говорячи про управління розвитком, починати слід зі створення умов для всієї галузі. Формою реалізації управлінської функції на макрорівні є промислова політика.

Промислова політика держави як один із вагомих складників загальноекономічної політики має «вписуватися» в національну доктрину розвитку країни, її економіки та суспільства. Як зазначає Ю.В. Кіндзерський, «залежно від домінуючої у державних, політичних, бізнесових, наукових колах концепції чи доктрини розвитку економіки та вибудовування на її основі взаємовідносин і правил поведінки між державою, бізнесом і суспільством як суб'єктами економіки, визначаються зміст і цілі промислової політики, її форми та інструменти як предмет політики, формуються загальна ідеологія і стратегія розвитку промислового комплексу загалом та його окремих складників як об'єкта політики» [9, с. 40].

Необхідність проведення промислової політики передусім зумовлена нездатністю ринку, що досі залишається в Україні незрілим, вирішити основні проблеми галузі, котрі виникли в процесі політичних, економічних, технологічних змін, неготовністю до таких змін інституціонального середовища розвитку, неспроможністю галузі самостійно вийти з кризового стану.

Для формування та ефективної реалізації грамотної промислової політики необхідне чітке розуміння її суті та мети. У нашій країні, з огляду на патерналістський тип існування протягом десятиліть, сприйняття промислової політики, як майже і будь-якої іншої, у практичному плані зводиться до суто державної підтримки й опікування, вирішення проблем галузі за рахунок бюджету, фінансування, субсидування і дотування господарської діяльності, тобто є досить обмеженим, занадто спрощеним і однобічним. Саме тому сьогодні точаться дискусії щодо її необхідності, якщо сприймати її лише як форму державної підтримки, то чи потрібна вона взагалі в ринковій економіці. Натомість у розвиненій «здоровій» економіці промислова політика покликана створити умови і систему мотивації для ефективного розвитку промисловості, відповідний сприятливий клімат взаємодії між переробними підприємствами та державою, а не надавати фінансову допомогу чи пільги. Завдання промислової політики насправді, як влучно зауважила В.Є. Хаустова, – не вибрати «переможця», а змусити «переможеного» рухатися [16].

Дослідження наукових джерел показало численну кількість визначень поняття «промислова політика». Більшість із них характеризує її зміст та сутність із погляду двох підходів: структурного (галузевого) та інституціонального. Зокрема, у межах першого підходу промислова політика переважно розглядається як комплекс державних заходів, спрямованих на змінення структури економіки завдяки створенню більш сприятливих умов для розвитку її пріоритетних секторів [11, с. 238], у межах другого – як сукупність засобів загальносистемного характеру, що дають державі змогу впливати на промисловий розвиток шляхом упровадження через організацію діяльності відповідної системи інститутів певних заходів [18].

З огляду на цілі дослідження, ми розглядаємо промислову політику з погляду функціонального підходу – як діяльність з управління розвитком промисловості. Її стратегічна мета – створення умов для безперервного розвитку та поступового переходу до вищих технологічних укладів [9; 18]. Іншими словами, якщо промислова політика не має за мету розвиток, то вона не має сенсу. На цьому наголошує і професор В.М. Геєць, підкреслюючи, що промислова політика перетворюється на політику розвитку, оскільки спрямована на формування виробництв у важливих для країни видах діяльності шляхом реалізації порівняльних переваг, створюваних за рахунок як кон'юнктурних, цінових чи природних обставин, так і політики розвитку людського капіталу на засадах підвищення, перш за все, рівня освіти та досягнення успіхів у науці, техніці і технологіях. У разі домінування цих факторів завдяки діяльності саме держави, яка несе відповідальність за реалізацію промислової політики, остання набуде ознак інноваційного спрямування [5, с. 4].

Отже, у контексті сучасної парадигми розвитку, стану й особливостей функціонування ПП промислова політика як сукупність управлінських дій та ініціатив повинна мати стратегічний характер, бути націленою на перехід до вищих технологічних укладів і подолання структурної кризи за рахунок:

– усунення невідповідності між новою техніко-економічною парадигмою промислового розвитку та інституціональною структурою суспільства, швидкість трансформації якої зі значним лагом завжди відстає від швидкості появи нових, більш прогресивних способів виробництва;

– завершення структурної перебудови промисловості в рамках забезпечення системного поєднання в ній її технологічної, галузевої, організаційної, управлінської та інституціональної структур у періоди міжциклічних переходів [15, с. 8; 9].

За набором інструментів, що використовує держава для здійснення управлінського впливу на розвиток промисловості, виділяють дві моделі промислової політики: «жорстку» і «м'яку». Перша, яку ще називають горизонтальною [1; 18], орієнтована на розвиток окремих пріоритетних секторів і передбачає перерозподіл ресурсів національної економіки на їх користь за допомогою інструментів переважно прямого державного впливу: регулювання цін, бюджетного субсидування, держзамовлення, розміщення виробництва певних груп товарів на держпідприємствах, стимулювання експорту, державного фінансування фундаментальних та прикладних наукових досліджень тощо. Друга модель, яку ще називають вертикальною [1; 18], орієнтується на створення сприятливих умов ведення бізнесу в усіх галузях без виокремлення «національних чемпіонів» зі специфічним статусом і пільговими умовами господарювання. Інструментарій «м'якої» політики складається переважно з важелів непрямого впливу, зокрема: технічне регулювання, інституціональне забезпечення, нефінансова підтримка, супровід і підтримка науково-технічної діяльності, інструменти регіонального вирівнювання (неадресна підтримка неблагополучним регіонам у рамках загального регіонального розвитку), ліцензування, сертифікація, нефінансова підтримка експортерів, підтримка малого бізнесу, розвиток інфраструктури тощо.

За цільовими орієнтирами розвитку виділяють експортоорієнтовану, імпортозаміщувальну та інноваційну моделі.

Експортоорієнтована модель тяжіє до прообразу «жорсткої» політики, оскільки носить вибірковий

характер, спрямована на підтримку виробництв, що випускають продукцію на експорт, хоча спектр інструментів більш широкий та різноманітний – від інструментів «жорсткої» до інструментів «м'якої» політики. Подібний вибір для країни є небезпечним у разі сировинної орієнтації експорту, як це має місце на пострадянському просторі, зокрема в Україні. Ю.В. Кіндзерський висловив із цього приводу загальноприйнятну думку, що у стратегічній перспективі сировинний ухил відкидає потребу в отриманні нових знань, оскільки найбільш інтенсивно вони накопичуються саме в обробних галузях. Стагнація останніх провокує прогресуюче відставання від світових технологічних тенденцій, а також зумовлює необхідність імпортувати нову техніку, що ставить країну в повну зовнішню технологічну залежність й унеможливлює будь-які інноваційні прориви [9].

Протилежною є модель імпортозаміщення, орієнтована на внутрішній ринок і побудована на політиці протекціонізму з переважанням інструментарію «жорсткої» політики. Її застосування є виправданим лише як тимчасовий захід для вирівнювання пропорцій у деформованому вітчизняному виробництві, підтримки вітчизняного виробника, вирішення проблем зайнятості та насичення внутрішнього ринку, проте у стратегічному плані подібна модель прирікає ПП на хронічне технологічне відставання через замкненість, створення для неї штучних сприятливих умов і нівелювання впливу конкуренції з боку іноземних виробників. Ця модель може також призвести до зниження загальної ефективності діяльності ПП через відмову від використання повною мірою переваг міжнародної спеціалізації, що суттєво знизить рівень конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств.

Зважаючи на особливості, а також стратегічні цілі розвитку вітчизняної ПП як базову слід розглядати інноваційну модель. Саме вона має визначати напрям і траєкторію розвитку переробних підприємств та орієнтири регіональної промислової політики, структурні зрушення і технологічні зміни на всіх рівнях. Вона поєднує у собі позитивні риси як експортної, так і імпортозаміщуючої моделей, проте практично позбавлена їхніх негативних рис.

Гармонійний розвиток вітчизняної ПП на даному етапі може бути забезпечений об'єктивним поступовим переходом від переважно експортоорієнтованої через імпортозаміщуючу до переважно інноваційної моделі промислової політики, кожна з яких поетапно виконає своє призначення, вирішить притаманні для своєї специфіки завдання і забезпечить поступальний розвиток і досягнення стратегічної мети – перехід до вищих технологічних укладів.

На мезорівні промислова політика вирішує завдання вирівнювання галузевої і територіальної структур, зменшення регіональних диспропорцій розвитку, підвищення конкурентоспроможності кожного регіону та має «вписуватися» у загальнодержавну промислову політику і стратегію розвитку. Головним на мезорівні є створення нових можливостей для розвитку промисловості регіону як системи, щоб вона могла вижити в жорсткій конкурентній боротьбі. В.І. Прушківський виділяє декілька підходів (концепцій) до проблеми формування механізму управління розвитком промисловості регіону: самозабезпечувальний підхід, що передбачає розвиток самозабезпечених промислових підприємств; технологічний підхід, що передбачає тісні виробничі зв'язки між галузями і підприємствами; цілісний підхід, що відображає гармонійну взаємодію всіх елементів галузевої структури промисловості, цілісність і раціональне поєднання галузей; відтворювальний підхід, що відображає соціальні пріоритети; економіко-географічний підхід, що обґрунтовує формування територіальних соціально-економічних систем (комплексів) [12].

Розуміння змісту і мети промислової політики дає орієнтир розвитку для кожного окремого переробного підприємства, допомагаючи визначити його траєкторію руху і сформувати відповідний механізм забезпечення досягнення стратегічної мети, тобто управляти цим процесом.

З-поміж численних визначень поняття «управління розвитком підприємства», що інтегрують у собі сутнісний зміст дефініцій «управління» та «розвиток системи», досить адекватним видається запропоноване Р.В. Фещуром, що називає управління розвитком підприємства цілеспрямованим впливом керуючої системи на керовану для забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім відповідно до поставлених цілей [15, с. 101].

Більшість вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі економіки та управління вважає, що проблеми у вітчизняній економіці пов'язані з проблемами формування нового, адекватного зміненим реаліям бачення управління розвитком виробництва на промислових підприємствах. Особливості управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості сьогодні пов'язані з підвищенням невизначеності зовнішнього середовища, посиленням процесів глобалізації, інтеграцією України в європейський економічний простір, невідповідністю наявних систем управління сучасним вимогам, що стосуються здатності швидко й адекватно реагувати на постійні зміни зовнішнього середовища, тенденціями розвитку світової економіки, внутрішнього та зовнішнього ринків, технологічними новаціями – все це ускладнює процес управління розвитком переробних підприємств у трансформаційних умовах і вимагає нових концепцій і підходів.

Для вирішення проблеми Н.В. Касьянова пропонує в механізм управління розвитком підприємства включати такі елементи [8]: оцінку процесів, що здійснюються на підприємстві, для забезпечення

його розвитку; вибір альтернативного стратегічного напряму розвитку підприємства; визначення додаткових пріоритетів розвитку; оцінку напрямів розвитку підприємства з позиції його стійкості; розроблення плану щодо вдосконалення механізму управління розвитком, що відповідає сформованим стратегічним і тактичним пріоритетам.

Окрім того, як зазначає М.В. Афанасьєв, розвиток виробництва має відбуватися паралельно з розвитком форм і методів управління. На початку економічного зростання можуть застосовуватися монопроекти і порівняно прості методи менеджменту. При цьому наростання складності управління повинно випереджати розвиток виробництва, і лише у цьому разі воно може бути ефективним. Усе це тягне за собою ускладнення у функціональному, організаційному, мотиваційному, інформаційному відношеннях і подальшу реорганізацію керуючої та керованої підсистем [2].

Висновки. На етапі трансформаційних змін життєво необхідним є перехід до нових механізмів управління розвитком переробних підприємств, що містять логічний, послідовний, взаємозалежний набір заходів, адекватних сучасним умовам функціонування, і забезпечують одержання запланованого результату.

Список літератури:

1. Антоненко Г., Захаров А. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка. К.: Центр економічної стратегії, 2015. 19 с.
2. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: монография. Х.: ИНЖЭК, 2003. 184 с.
3. Брижань І.А., Чевганова В.Я. Інструментарій безкризового екологічно орієнтованого управління розвитком промисловості. Економіка і регіон. 2013. № 6(43). С. 27–33.
4. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в живом и машине; 2-е изд. М.: Наука, 1983. 340 с.
5. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України. 2014. № 12(637). С. 4–19.
6. Горячева К.О. Механізм управління сталим розвитком промисловості України на основі кредитних ресурсів: дис… канд. екон. наук: 08.00.03; Донецький національний університет. Д., 2015. 290 с.
7. Синергетика і теорія управління соціально-економічними системами / В.С. Загорський, А.В. Ліпенцев, О.В. Кореновський. Демократичне самоврядування. 2011. Вип. 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2011_8_3.
8. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті; СПД Куприянов В.С., 2011. 374 с.
9. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2013. 536 с.
10. Палєхова Л.Л. Формування стратегії розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації. Економічний вісник НГУ. 2006. № 2. С. 84–91.
11. Польщиков А.В. Промышленная политика как инструмент государственного регулирования развития приоритетных отраслей. Вестник Северо-Осетинского гос. ун-та им. К.Л. Хетагурова. Серия «Общественные науки». 2010. № 1. С. 238–241.
12. Прушківський В.Г. Регіональне стратегічне управління розвитком промисловості регіону. Економіка та держава. 2008. № 5. С. 39–41.
13. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2006. 496 с.
14. Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России. Проблемы теории и практики управления. 2008. № 1. С. 8–21.
15. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Управління розвитком машинобудівних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 624. С. 100–109.
16. Хаустова В.Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2015. 384 с.
17. Інтерпретація понять «управління» і «менеджмент» та абстрагування їх змісту в теорії аграрної економіки / Г.М. Чорний, І.А. Міщенко, О.М. Файчук. Економіка АПК. 2014. № 3. С. 87–92.
18. Warwick K. Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. University of Cambridge, 2013. P. 28.

УДК 658.5+006.015.2

Бобко Н.А., старший викладач
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Бобко Н.А. Організація та раціоналізація виробничих систем. У статті проведено дослідження чинної системи організації виробництва, функцій та закономірностей виробничих процесів, а також розглянуто напрями вдосконалення організації виробництва за умов інноваційного розвитку.

Ключові слова: організація, виробництво, система, основні засоби, конкурентоспроможність, ефективність, інновації, розвиток.

Бобко Н.А. Организация и рационализация производственных систем. В статье проведено исследование действующей системы организации производства, функций и закономерностей производственных процессов, а также рассмотрены направления совершенствования организации производства в условиях инновационного развития.

Ключевые слова: организация, производство, система, основные средства, конкурентоспособность, эффективность, инновации, развитие.

Bobko N.A. Organization and rationalization of the production systems. In the article research of the operating system of production organization and functions and regularities of production processes is carried out, and also the directions of improvement of production organization in the conditions of innovative development are considered.

Key words: organization, production, system, fixed assets, competitiveness, efficiency, innovations, development.

Постановка проблеми. Ефективність організації виробничих процесів підприємства є одним з джерел конкурентоспроможності та дієвості промислового підприємства. Вплив процесів розвитку виробництва на прийняття організаційних рішень поступово розширюється, і якщо спочатку вони спирались лише на трудові процеси, то сьогодні вони включають і виробничі процеси підприємства.

Організація виробництва взаємодіє з іншими елементами управління виробництвом, тому запровадження будь-яких нововведень має супроводжуватись змінами в самій системі управління підприємством. Організація виробничих процесів підприємства ведеться відокремлено від інших функціональних галузей його діяльності, що призводить до прийняття неузгоджених рішень та відсутності загальної стратегії організаційного розвитку. Визначені недоліки свідчать про потребу вдосконалення організації виробничих процесів за умов інноваційного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації виробництва розглядаються в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених та фахівців, таких як, зокрема, Ф. Гілберт, Г. Емерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд, О. Амоша, Б. Андрушків, Д. Богиня, І. Бондар, М. Долішній, Б. Ігумнов, М. Кім, А. Кутиркін, С. Мочерний, В. Плаксов, С. Покропивний, М. Прокопенко, П. Харів, М. Хопчан, М. Чумаченко.

Проблемам інноваційного розвитку присвячено наукові праці Л. Антонюка, О. Лапка, М. Портера, А. Поручника, Й. Шумпетера, К. Фрімена, Б. Твісса, Р. Фостера, П. Санта, Д. Черваньова та інших вчених-економістів. Їхні дослідження спрямовані на визначення принципів побудови економічної стратегії розвитку підприємств та факторів, що забезпечують ефективність її застосування.

Однак у зв'язку зі зростанням рівня конкуренції, переорієнтацією ринків збуту та посиленням євроінтеграційних процесів питання вдосконалення організації виробництва за умов інноваційного розвитку залишаються маловивченими та потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявної системи організації виробництва та визначення інноваційних напрямів її вдосконалення. Для досягнення поставленої мети вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність системи організації виробництва, проведено дослідження її складових елементів, визначено напрями вдосконалення з огляду на інноваційний розвиток.

Виклад основних результатів. Підприємство як виробнича система зі своїми підсистемами та службами є найскладнішою системою. Якщо для конструювання нової продукції та здійснення техніко-технологічних нововведень розробляються цільові проекти спеціалізованими підрозділами технічної підготовки виробництва, то проблема адаптації виробництва до виникаючих змін, його реорганізації залишається невирішеною або вирішується в процесі освоєння продукції, що значно затримує строки

її виходу на ринок, збільшує витрати, погіршує конкурентну позицію [1, с. 475].

Розуміння того, що кожне підприємство є складною соціально-економічною системою, потребує під час розгляду будь-якої виробничої ситуації враховувати таке.

1) Системний підхід – це методологія дослідження об'єктів як системи.

2) Стан виробничої системи залежить від:

– зовнішнього оточення, яке включає вхід і вихід системи, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок;

– внутрішньої структури виробничої системи, тобто сукупності взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують процес виробництва через перероблення входу системи в її вихід і досягнення цілей системи.

3) Ситуаційний підхід передбачає врахування конкретної ситуації під час прийняття організаційних рішень, тобто пов'язує конкретні організаційні прийоми під час вирішення проблем із загальною ситуацією, що склалась у зовнішньому середовищі та на підприємстві.

4) Внутрішні перемінні характеризують саму систему. До внутрішніх перемінних виробничої системи належать цілі, ресурси, технологія, структура, культура та знання людей, завдання, які вони розв'язують, тощо. Внутрішні перемінні повинні забезпечувати процес створення продукції (виробів, товарів чи послуг). Ці перемінні контрольовані та керовані, бо є результатом управлінських рішень відповідно до місії підприємства, цілей і завдань його виробництва та підрозділів.

Під час створення виробничої системи, а також у процесі її функціонування необхідне чітке дотримання вимог до продукції, послуг:

– відповідність технологічного процесу властивостям сировини, матеріалу, продукції;

– відповідність виробничих потужностей усіх складових елементів системи, що забезпечує результативність загалом.

5) Вибір типу технології залежить від сфери, у якій організація здійснює свою діяльність. Існують суттєві відмінності між виробничими технологіями та технологіями обслуговування. Виробничі технології є фондоємними, включають складні технічні системи спеціального призначення, а в основі технологій обслуговування лежать різноманітні засоби комунікації, які є універсальними та переважно не вимагають спеціального технічного оснащення. Отже, саме техніко-технологічна база виробничих підприємств потребує постійної уваги для підтримання її в належному стані та своєчасного оновлення [3].

Оцінювання технічного рівня підприємства має спиратися на аналіз та узагальнення певної системи показників, які відображають ступінь технічної оснащеності персоналу, рівень прогресивності технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва тощо. Об'єктивність може бути забезпечена за умови не лише методично правильного обчислення відповідних показників, але й порівняння їх динаміки для конкретного підприємства за певний період. Для поглибленого аналітичного оцінювання стану технічного розвитку підприємства, необхідність у якому виникає під час розроблення спеціальної перспективної програми, можна використовувати й інші показники, зокрема ті, що відображають галузеву специфіку виробництва. До них відносять механоозброєність праці, коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування, коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва, ступінь утилізації відходів виробництва [5].

Системний аналіз рівня організації виробництва здійснюється з позиції повноти реалізації її основних принципів як під час формування структури, так і в процесі функціонування цього підрозділу. Отже, оцінка системи організації виробництва (СОВ) загалом на підприємстві формується на підставі оцінок на рівні виробничих підрозділів, а саме дільниць, цехів (рис. 1). Такий підхід застосовується для новостворених виробничих систем.

На кожному ієрархічному рівні СОВ оцінюється в трьох взаємопов'язаних напрямах, а саме функціональному, елементному та організаційному. Під час діагностування діючих підприємств (виробничих систем) спершу аналізу підлягає організаційна побудова підрозділів, а потім аналізуються функціональна та елементна побудови. Це пояснюється тим, що діюча виробнича структура, її організація вможливлюють підвищення якості функціонування виробничої системи за рахунок раціоналізації функціонального змісту та зміни елементного складу відповідно до необхідних ресурсів.

Як видно з рис. 1, оцінка рівня СОВ на підприємстві складається з трьох рівнів показників, а саме узагальнюючих (верхній), результуючих (середній) та окремих (нижній). До узагальнюючих належать показники рівня СОВ на дільницях і в цехах, до результуючих – показники рівня організаційної, функціональної та елементної побудов. На нижньому рівні розраховуються показники відносно до організаційної, функціональної та елементної побудов підрозділу та відображають:

– в організаційному розрізі ступінь ефективності побудови структури підрозділу;

– у функціональному розрізі ступінь повноти виконання його функцій;

– в елементному розрізі рівень використання елементів, що входять до системи.

Розрахунок показників здійснюється знизу догори з рівня дільниці, де конкретний прояв має форма спеціалізації та раціональної побудови виробничого процесу.

Технічний розвиток підприємства великою мірою залежить від маркетингової та виробничої стратегій, які визначають планові заходи щодо устаткування та технології, необхідні для випуску певного продукту.

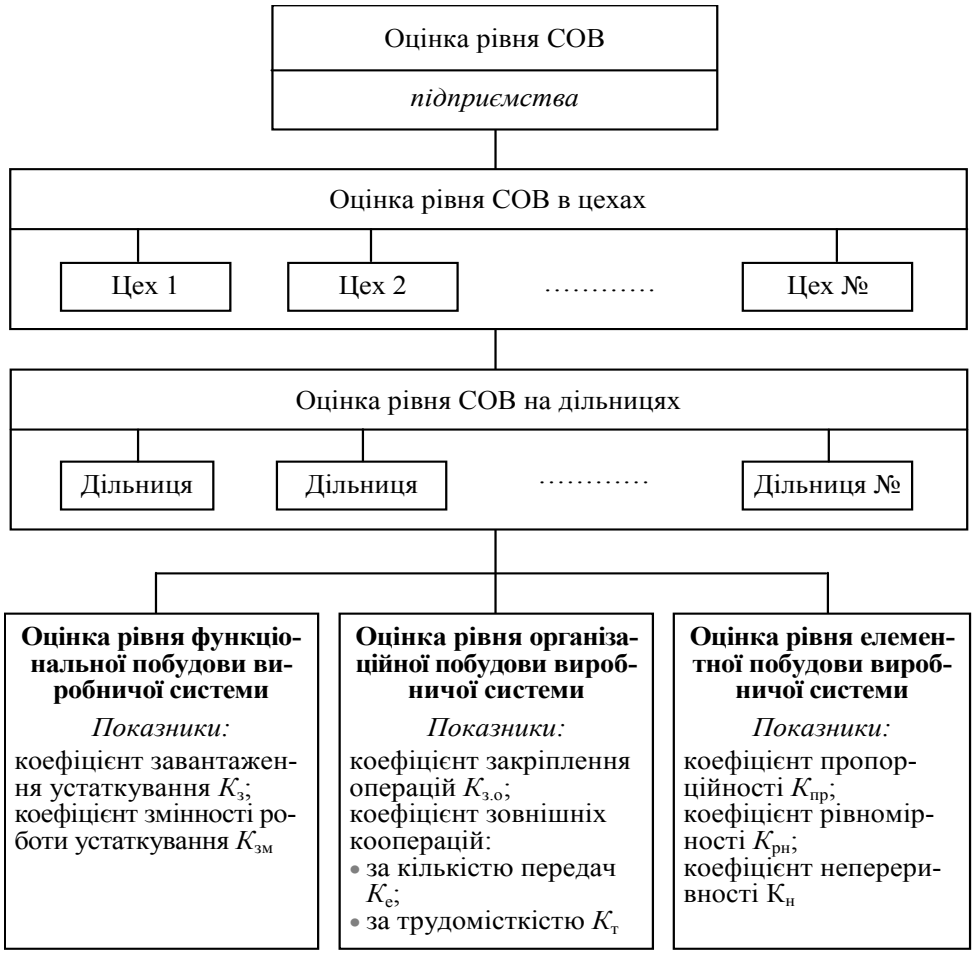

Рис. 1. Схема оцінки рівня системи організації виробництва [1, с. 487]

Наприклад, за умов концентрованого зростання важливо забезпечити збільшення виробничої потужності шляхом придбання нових одиниць обладнання або підвищення продуктивності наявного обладнання через капітальний ремонт чи модернізацію. Тоді виробнича стратегія орієнтується на мінімізацію витрат і технологію масового чи серійного виробництва. Якщо ж передбачається реалізація стратегії диверсифікації, то склад технологічного обладнання, що встановлюється для випуску нової продукції, може радикально відрізнятися від наявного, оскільки впроваджуються нові технологічні процеси [6, с. 210].

Нині економічний стан в країні залишається досить складним, що пов'язане з низьким рівнем конкурентоспроможності промислової продукції та технологічною відсталістю виробництв. Процес глобальної зміни ситуації на промислових підприємствах, що забезпечував би найближчим часом їх стійкий підйом, є можливим лише із запровадженням об'єднаних основ, таких як інноваційна, економічна та організаційна, які базуються на промисловому типі відтворення. Для цього необхідно розробити інноваційну програму розвитку організації виробничих процесів, яка дасть змогу мобілізувати всі внутрішні джерела розвитку на підприємствах, перш за все наявного на підприємствах інтелектуального потенціалу, що трансформується в технологічний розвиток [7, с. 49].

Управління організацією виробничих процесів за умов інноваційного розвитку дасть змогу забезпечити інтеграцію економічної діяльності кожного виробника продукції в конкретному регіоні з кожним споживачем цього продукту як виробничого ресурсу, а отже, об'єднати діяльність всіх виробників в рамках єдиного інтеграційного об'єднання.

Сьогодні найбільш поширеною є така система розвитку організації виробництва, яка поєднує ознаки підвищення спроможності виробництва адаптуватися до змін, поєднання виробничої діяльності та управління матеріальною складовою виробництва, підвищення продуктивності праці з орієнтацією на споживача продукції.

Вдосконалення організації виробництва, її спрямованість та інтенсивність організаційних змін залежать від низки таких факторів, що впливають на неї:

– розвиток ринку продукції, який передбачає скорочення життєвого циклу виробленої продукції та забезпеченість ринку необхідними товарами;

– автоматизація виробничих процесів та використання інноваційних технологій, фінансовий імідж виробництва [4].

Різні галузі виробництва та окремі підприємства значно відрізняються один від одного характером створюваної продукції, використовуваних засобів виробництва і застосовуваних технологічних процесів. Ці відмінності породжують виключне різноманіття виробничих процесів на підприємствах, а отже, впливають на стратегію розвитку організації виробничих процесів.

Структура підприємства – це склад і співвідношення його внутрішніх ланок (підсистем та їх елементів), що становлять системне утворення. Виділяють загальну, виробничу та організаційну структури підприємства. Структура підприємства повинна забезпечувати найбільш правильне поєднання у часі та просторі всіх ланок виробничого процесу. Основними вимогами до структури підприємства є її раціональність, економічність, гнучкість і функціональність [2, с. 122].

Традиційне уявлення про виробничу систему як безліч елементів, пов'язаних для реалізації цілей виготовлення продукції, має бути наповнене новим змістом. Саме тому виробничу систему необхідно розглядати як сукупність взаємоузгоджених і взаємозалежних механізмів (елементів і підсистем), що відповідають за процеси саморозвитку, організації, виготовлення (виробництва), що функціонують відповідно до загальних законів бізнесу на основі об'єднання спеціалізованих знань в окремих галузях в єдине цілісне знання, що забезпечує можливість інноваційного розвитку.

Економічна стабільність організації, ефективність її діяльності за умов ринкових відносин пов'язані з безперервним її вдосконаленням і розвитком. При цьому вдосконалення організації має здійснюватися за принципом адаптації до зовнішнього середовища.

Система управління повинна відповідати сучасним ринковим умовам:

– володіти високою гнучкістю виробництва, що дає змогу швидко змінювати асортимент продукції;

– бути адекватною складній технології виробництва, що вимагає абсолютно нового виду контролю, організації та поділу праці;

– враховувати серйозну конкуренцію на ринку товарів і послуг, що докорінно змінила вимоги до якості продукції, до організації післяпродажного обслуговування та додаткових фірмових послуг;

– враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів і часу виконання угод;

– враховувати зміну структури витрат виробництва;

– брати до уваги необхідність обліку невизначеності зовнішнього середовища.

Викладені положення дають змогу говорити про нову модель організації виробництва, що характеризує механізм вирішення організаційних проблем господарюючих суб'єктів за умов інноваційного розвитку.

Модель інноваційного розвитку організації виробництва базується на пропозиції про те, що основними критеріями успішності господарюючих суб'єктів є такі:

– виживання в конкурентному середовищі;

– висока гнучкість і адаптація виробництва до змін середовища;

– результативність та ефективність діяльності;

– позитивна динаміка продуктивності як відносної ефективності;

– практична реалізація управлінських рішень.

Такий підхід дає змогу вважати, що ефективна організація та управління виробництвом можливі за наявності дієвого механізму адаптації та інноваційного розвитку виробничої системи [7, с. 50].

Процес формування інноваційної моделі розвитку економіки України проходить надто складно, супроводжується накопиченням багатьох проблем, вирішення яких потребує подальших досліджень причин несприйняття вітчизняною економікою інноваційної моделі.

Висновки. Сучасні підприємства повинні не тільки володіти високим технічним оснащенням і кваліфікованими кадрами, але й містити прогресивні форми організації виробництва, раціонально використовуючи всі потужності, з урахуванням наявної ринкової ситуації та можливістю оперативного реагування на всі зміни. Програма вдосконалення організації виробництва за умов інноваційного розвитку дасть змогу забезпечити відповідність організації виробництва підприємства його цілям та перспективним планам, співвідношення форм і методів організації виробництва його матеріально-технічному базису, конкретним виробничо-технічним умовам та економічним вимогам комплексності виробництва.

Список літератури:

1. Васильков В. Організація виробництва: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2008. 524 с.
2. Виробничий менеджмент: підручник / за заг. ред. М. Бутка, С. Задорожної, Н. Іванової та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 424 с.
3. Гевко І., Оксентюк А., Галущак М. Організація виробництва: теорія і практика: підручник. URL: http://dn.khnu.km.ua.
4. Гриньова В., Салун М. Організація виробництва: підручник. URL: http://pidruchniki.com/10561127/ekonomika/virobnichi_sistemi#80.
5. Болтянська Л., Андрєєва Л., Лисак О. Економіка підприємства: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с. URL: http://m.pidruchniki.com/…/ekonomika_pidpriyemstva_boltyan.
6. Захарченко В., Корсікова Н., Меркулов М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
7. Кірдіна О. Організація виробничих систем в умовах формування інноваційної моделі економіки України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37. С. 48–50.

УДК 331.108.2

Борисяк О.В., здобувач
кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Борисяк О.В. Оптимізаційні виклики у системі управління персоналом підприємств. У статті розглянуто оптимізаційні виклики у системі управління персоналом підприємств у розрізі сучасних концептуальних напрямів економіки. Проведено порівняльний аналіз віртуальних і традиційних (стаціонарних) підприємств. Проаналізовано актуальність упровадження на підприємствах такої організаційної моделі управління, як управління проектами. Виокремлено тенденцію формування парадигми оптимізаційного розвитку управління персоналом. Обґрунтовано важливість розвитку ринку послуг з управління персоналом як основи для створення інноваційної бази людських ресурсів підприємства.

Ключові слова: управління персоналом, віртуальні підприємства, оптимізаційний розвиток, інноваційні технології, управління проектами, покоління працівників X, Y і Z, «м'які» навики працівників, ринок праці, людські ресурси, ринок послуг з управління персоналом.

Борисяк Е.В. Оптимизационные вызовы в системе управления персоналом предприятий. В статье рассмотрены оптимизационные вызовы в системе управления персоналом предприятий в разрезе современных концептуальных направлений экономики. Проведен сравнительный анализ виртуальных и традиционных (стационарных) предприятий. Проанализирована актуальность внедрения на предприятиях такой организационной модели управления, как управление проектами. Выделена тенденция формирования парадигмы оптимизационного развития управления персоналом. Обоснована важность развития рынка услуг по управлению персоналом в качестве основы для создания инновационной базы человеческих ресурсов предприятия.

Ключевые слова: управления персоналом, виртуальные предприятия, оптимизационные развитие, инновационные технологии, управление проектами, поколения работников X, Y и Z, «мягкие» навыки работников, рынок труда, человеческие ресурсы, рынок услуг по управлению персоналом.

Borysiak O.V. Optimization challenges in the personnel management system on the enterprises. The article is devoted the optimization challenges in the personnel management system on the enterprises in the context of modern conceptual directions of the economy. A comparative analysis of virtual and stationary enterprises is conducted. The relevance of the implementation of project management on the enterprises is analyzed. The formation of the paradigm of optimization development of personnel management is indicated. The importance of formation of the market of personnel management services as a source of creation of an innovative database of human resources of enterprises is deduced.

Key words: personnel management, virtual enterprises, optimization development, innovative technologies, project management, generations of employees XYZ, "soft" skills of employees, labor market, human resources, market of personnel management services.

Постановка проблеми. Формування віртуальної соціально-економічної системи, що супроводжується глобалізацією процесів у суспільстві, зумовлює трансформацію підходів до ролі людини в реалізації цілей підприємств. Це свідчить про розгляд персоналу крізь призму визначення цінності наявних ресурсів, пошуку оптимізаційних технологій із розкриття потенційних можливостей працівників.

Така закономірність розвитку сучасних підприємств посилює науковий інтерес до функціонування системи управління персоналом. У контексті цього питання особливе значення має виокремлення оптимізаційних викликів, які постали перед цією системою, для розроблення відповідних адаптаційних програм розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти функціонування системи управління персоналом підприємств представлені у працях таких учених, як: М. Армстронг, Л. Балабанова, В. Брич, Дж. Вейнгардт, С. Войтович, П. Друкер, С. Калініна, Р. Коц'янова, Р. Мінкуте-Генріксон, В. Нижник, М. Новікова, М. Романюк, О. Сардак, О. Стельмашенко та ін.

У науковому середовищі особливий інтерес сформувався до розроблення і вивчення інноваційних технологій управління персоналом. Дослідження даної проблематики проводять Л. Балабанова, В. Брич, Т. Білорус, Дж. Булеча, З. Йоніякова, В. Давідавічене, А. Каханьякова, Р. Коц'янова, Е. Лихолобов, Л. Мажник, Дж. Меркевічюс, М. Нагара, О. Нахтма-

нова, Г. Писаревська, Дж. Раунделюнєне, О. Сардак, О. Третьяк, М. Ушева, С. Цимбалюк та ін.

В умовах мінімізації витрат і прагненні досягнути максимального прибуткового ефекту на підприємствах доречною стає інтеграція функцій, структурних підрозділів та утвердження пріоритетів системного управління. Зокрема, О. Редьква [1], досліджуючи інноваційні підходи до формування системи управління персоналом машинобудівних підприємств, пропонує модель двоспрямованої інтеграції підрозділів управління персоналом.

Актуальним питанням під час упровадження інноваційних технологій у системі управління персоналом, орієнтованих на розкриття потенційних можливостей працівників, є гармонізація цілей підприємства, працівників і суспільства. З огляду на це, заслуговує на увагу розгляд сучасних оптимізаційних викликів, які постали перед системою управління персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення закономірностей розвитку сучасної системи управління персоналом підприємств і виокремлення оптимізаційних викликів, які впливають на формування інноваційної бази людських ресурсів.

Виклад основних результатів. Система управління вітчизняними підприємствами характеризується перехідним періодом від традиційного (сталі умови) до інноваційного (змінні умови) управління. Лінійно-функціональну організаційну структуру управління поступово замінюють нові форми (наприклад, мережева, матрична), які спрямовані на функціонування у конкурентному середовищі та оперативне реагування на ризик-фактори. Для формування інноваційної команди фахівців за мінімізації витрат на технології відстежуємо на підприємствах утвердження практики зі створення віртуальних відділів, перехід на аутсорсинг, активна участь лінійного менеджера в управлінні персоналом.

У розрізі розгляду оптимізаційних викликів у системі управління персоналом підприємств і використання інноваційних технологій варто відзначити те, що в науково-практичному середовищі [2; 3] усе частіше наголошується на тенденції зміни підходу до ієрархічно-організаційної структури підприємств (перехід від вертикальних ієрархій до інтегрованих, гніздових ієрархій або горизонтальних, міжфункціональних), а також формування нового покоління підприємств – бірюзових. Як наслідок, на таких підприємствах змінюються й підходи до ролі персоналу, технологій із розкриття їхніх потенційних можливостей на засадах самоврядування (утворення команд, гнучкість та інтегрованість функціональних обов'язків між членами команди), цілісності та еволюційної мети [3].

Усе це стає можливим за перебудови управлінської структури на засадах мережі, тобто віртуалізації соціально-трудових відносин, за якої відбуваються оперативні процеси поширення інформації (явних знань) і декодифікації її людиною як чинником впливу в нові знання. Дж. Меркевічюс, В. Давідавічєне, Дж. Раунделюнєне, Дж. Булеча трактують віртуальну організацію як форму співпраці об'єднаних робочих ресурсів із різних географічних місць для реалізації загальних цілей, які виконує персонал відповідно до наявної компетенції [4, с. 202]. Своєю чергою, традиційні (стаціонарні) підприємства загалом характеризуються територіальною прив'язаністю до конкретної держави (локаційність ресурсів).

Окрім того, серед сучасних оптимізаційних викликів заслуговує на увагу визначення взаємозв'язку між людиною і штучним інтелектом. Згідно з дослідженням «Людство у машині» (Humanity in the machine) [5], проведеним глобальною медіакомпанією Mindshare у 2016 р., штучний інтелект як програми самонавчання вирішення проблем є наступною головною технологією, яка буде володіти світом. Зокрема, створення та вдосконалення функціональних властивостей чат-ботів (програми штучного інтелекту, які ведуть розмову з людьми через інтерфейс-чат) у месенджерах (Viber, Telegram, Facebook Messenger, WhatsApp та ін.), а також очікуваний стрімкий ріст попиту на них у наступні роки як у сфері бізнесу, так і побутовому житті, свідчать про фактичний розгляд їх як альтернативи багатьом видам діяльності людини (наприклад, робота у колл-центрах, аналіз резюме, проведення співбесід на роботу та ін.) [5].

У даному контексті, на нашу думку, на всіх рівнях управління принципам децентралізації, варіативності, свободи, самонавчання має надаватися пріоритетне значення. Зокрема, це передбачає формування у працівників готовності приймати рішення і нести відповідальність за їх наслідки, делегувати свої повноваження. Такий оптимізаційний виклик із пошуку нової моделі організаційної структури управління підприємств можемо окреслити як цілісний оптимізаційний процес, в основі якого лежить розроблення стратегії оптимізаційного розвитку підприємства.

У розрізі пошуку оптимізаційної моделі системи управління підприємством загалом і системи управління персоналом зокрем, варто зосередитися й на понятті «управління проектами». Для розкриття його сутності П. Мартін і К. Тейт [6, с. 17–19] провели порівняльний аналіз категорій «проект» і «бізнес-процес», у результаті чого виявлено численні відмінності між ними. Зокрема, під сутністю проекту науковці пропонують розуміти тимчасовий процес, який має початок і кінець, унікальність результату, тоді як, на їхню думку, характерною рисою процесного управління є повторювальність бізнес-процесів. Виходячи із цього, погоджуємося із запропонованим П. Мартіном і К. Тейтом трактуванням поняття «управління проектами» як набору інструментів, технологій і знань, які під час роботи

над проектом дають змогу досягти найкращих результатів [6, с. 17–19].

Застосування такої моделі управління на підприємствах сьогодні вважаємо доцільним для синергії поколінь працівників X, Y і Z, а саме формування мультивікових команд і, як наслідок, зниження рівня конфліктності та плинності персоналу. На шляху впровадження моделі управління проектами менеджерам підприємств варто звернути увагу на такі інноваційні технології у системі управління персоналом, як коучинг і гейміфікація, які допомагають цілісно сформувати базу людських ресурсів, зокрема виокремити поряд із «твердими» навиками також «м'які» навики працівників. При цьому слід наголосити на тому, що в умовах такого оптимізаційного виклику у системі управління персоналом підприємств, як динамічний розвиток інформаційних технологій (поява ботів, чат-ботів), саме цінність останніх навиків стрімко зростає.

Водночас зауважимо, що позитивні світові практики реалізації сучасних моделей управління підприємствами, зокрема управління проектами, апробацію якої відстежуємо на вітчизняних підприємствах із розроблення інформаційних технологій, варто адаптувати під національні особливості ведення різних видів господарської діяльності. Такий процес має бути поетапним. Серед оптимізаційних заходів можемо виокремити впровадження моделі управління на функціональному рівні в рамках стратегічної політики (синергетичний і холістичний ефекти). З огляду на це, однією з таких функцій управління підприємствами є управління персоналом, яка залежно від розмірів і обсягів виробництва не завжди має самостійний статус.

Загалом виокремлені вище оптимізаційні виклики життєдіяльності сучасних підприємств свідчать, з одного боку, про зростання ролі персоналу (інтелектуалізація праці, креативність праці), а з іншого – посилення безконтактного (віртуального, автоматизованого) управління, що применшує фізичну участь людини у реалізації бізнес-стратегії. Переважання останньої тенденції викликає трансформації у закономірностях функціонування напрямів економіки, зокрема щодо оптимізації процесів (функціональних напрямів) у системі управління персоналом.

Така тенденція вже сьогодні зумовлює необхідність зміни підходу до визначення місця управління персоналом у системі управління підприємством, зокрема в стратегічному управлінні, шляхом розгляду його міжфункціональної (інтегрованої) ролі у досягненні синергетичного ефекту, що, своєю чергою, викличе емерджентність. Дж. Ввейнгардт і Р. Мінкуте-Генріксон наголошують на процесі трансформації організації, яка навчається, у розумну організацію, адже безперервність процесу навчання та розвитку персоналу безпосередньо впливає на впровадження більш високих корпоративних цілей [7]. Окрім того, Ю. Судин у контексті розгляду гудвілу як особливого виду нематеріального активу звертає увагу на актуальність наявності сьогодні висококваліфікованого персоналу як важливого компонента формування ділової репутації підприємства [8, с. 117].

У цьому контексті доцільно ще раз наголосити на такому оптимізаційному виклику у системі управління персоналом підприємств, як посилення тенденції розвитку мережевої та віртуальної економік. Це зумовлює необхідність перебудови соціально-трудових відносин, розроблення інноваційних механізмів управління персоналом, створення нетрадиційних умов для побудови професійної кар'єри, забезпечення балансу між роботою і сім'єю, вивчення організаційної поведінки, безперервності

Рис. 1. Формування парадигми оптимізаційного розвитку управління персоналом

Джерело: авторська розробка

навчання, запровадження нових форм зайнятості (телезайнятість, фріланс), віртуальної комунікації та ін. Провідне значення набуває переорієнтація маркетингової стратегії підприємств на дослідження запитів споживачів у забезпеченні конкурентних переваг на ринку (клієнтоорієнтованості) та отриманні швидкісного і максимального прибутку, активне впровадження у практику корпоративної соціальної відповідальності як технології вирішення глобальних проблем буття людини на Землі.

Таким чином, з огляду на такий одночасний та взаємопов'язаний розвиток кількох концептуальних підходів, в економіці закладається плацдарм для формування парадигми оптимізаційного розвитку управління персоналом (рис. 1), сутність якої полягає у трансформації класичного бізнес-процесу «управління персоналом» на підприємствах у «формування персоналу» на засадах природовідповідності, персоніфікованості та інноваційності. Відповідно до цього, виникає необхідність упровадження такого різновиду технологій, як оптимізаційні.

Велике значення у розрізі вивчення оптимізаційних викликів у системі управління персоналом підприємств належить визначенню рівня сформова-

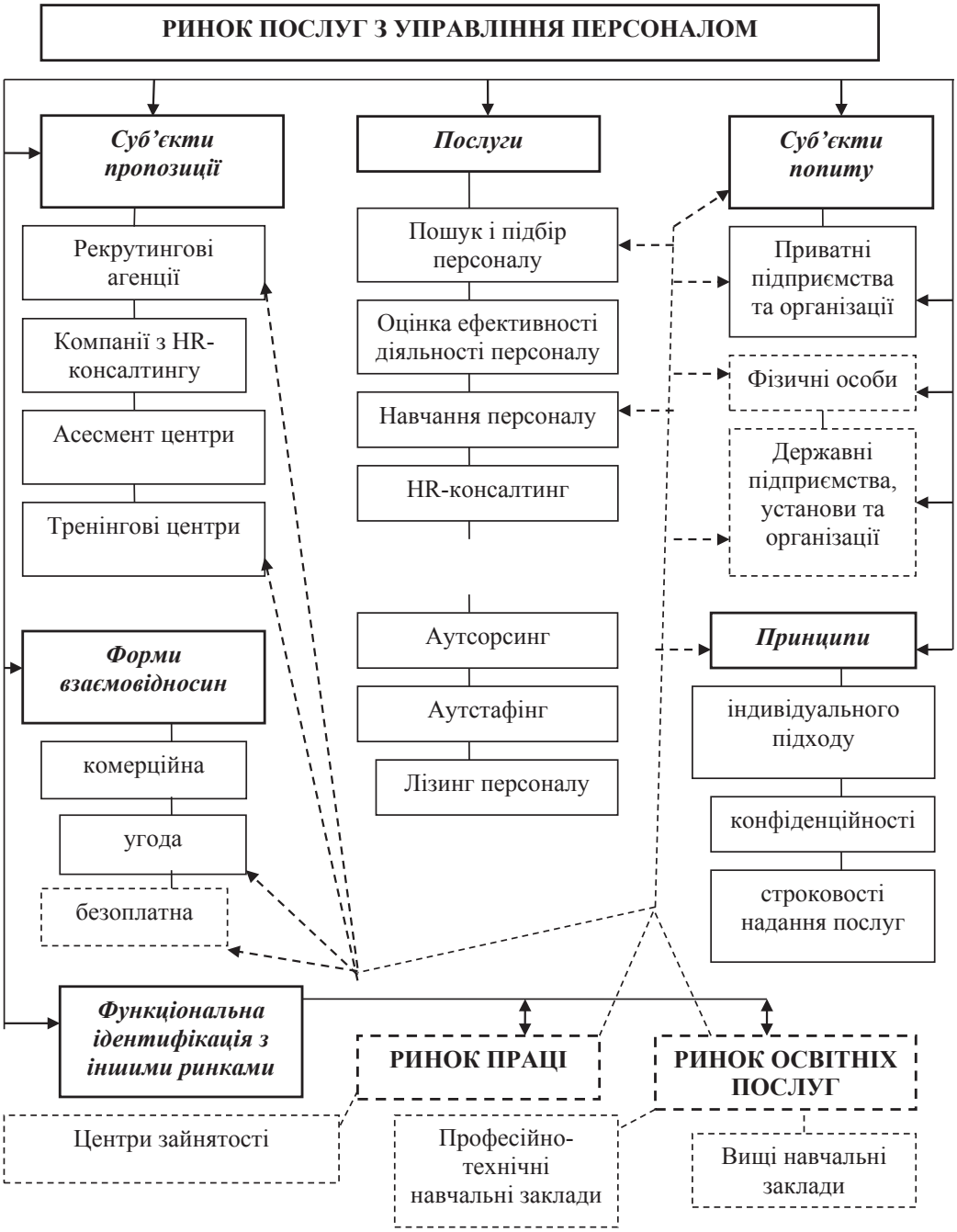

Рис. 2. Сучасна модель функціонування ринку послуг з управління персоналом в Україні

Джерело: авторська розробка

ності ринку послуг з управління персоналом, адже сьогодні одним із чинників формування пріоритетності підприємства у бізнес-середовищі є застосування HR-брендингу. Завданням рекрутерів, окрім вчасного й якісного закриття вакансій відповідно до посадових інструкцій, є розкриття потенціалу кандидатів крізь призму іміджу підприємства. На рис. 2 побудовано модель функціонування ринку послуг з управління персоналом в Україні.

Вважаємо, що розвиток такого типу ринку слугує позитивним чинником утвердження іміджу підприємства як роботодавця, адже в умовах оптимізації використання доступних ресурсів завдання менеджерів полягає у пошуку економічно вигідних механізмів формування конкурентних переваг у бізнес-середовищі.

У контексті оптимізаційного розвитку управління персоналом підприємств науково-дослідні інститути, університети, заклади професійно-технічної освіти є плацдармом для формування знань і, відповідно, інноваційного розвитку. Це свідчить про актуальність тісної співпраці підприємств із такими закладами, зокрема із підрозділами сприяння працевлаштуванню студентів і випускників на засадах аутсорсингу та дуальної освіти.

Висновки. Ефективність сучасних моделей системи управління підприємств вибудовується на основі оптимізаційних процесів, які спрямовані на раціональність використання наявних ресурсів, застосування креативності під час виготовлення продуктів/надання послуг, оперативне реагування на зовнішні та внутрішні зміни. Актуалізується питання розгляду оптимізаційних викликів у системі управління персоналом підприємств. Зокрема, впровадження моделі управління проектами, створення віртуальних підприємств, формування ринку послуг з управління персоналом є особливо доречними в умовах утвердження економіки, заснованої на знаннях, сталого розвитку, креативної економіки, економіки спільної участі та ін.

Такі оптимізаційні виклики у бізнес-середовищі свідчать про формування парадигми оптимізаційного розвитку управління персоналом, сутність якої полягає у трансформації класичного бізнес-процесу «управління персоналом» на підприємствах у «формування персоналу» на засадах природовідповідності, персоніфікованості та інноваційності.

З огляду на це, слід зазначити про актуальність проведення подальших досліджень із розроблення інноваційних напрямів формування персоналу на підприємстві, а саме розвитку «м'яких» навиків працівників. Усе це свідчить про необхідність аналізу технологій, які використовуються на підприємствах у системі управління персоналом, і виокремлення групи технологій формування персоналу, які були б оптимізаційно орієнтованими.

Список літератури:

1. Редьква О.З. Інноваційні підходи до формування системи управління персоналом машинобудівних підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2015. 21 с.
2. Брыч В.Я., Давлетбаева Н.Б. Гармонизированная система стратегического инновационного менеджмента в условиях глобализации (на предприятиях Казахстана и Украины): монография. Тернопіль: ТНЭУ, 2014. 212 с.
3. Лалу Ф. Компанії майбутнього. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 544 с.
4. Merkevičius, J., Davidavičienė, V., Raudeliūnienė, J., and Buleca, J. (2015). Virtual organization : specifics of creation of personnel management system. Ekonomie a Management, 18 (4), 200-211. URL: http://www.ekonomie-management.cz/download/1449656512_51e6/14_VIRTUAL+ORGANIZATION+SPECIFICS+OF+CREATION.pdf (Access date : 26.07.2017).
5. Humanity in the machine. URL: http://www.mindshareworld.com/sites/default/files/MINDSHARE_HUDDLE_HUMANITY_MACHINE_2016_0.pdf (Access date : 02.11.2017).
6. Мартин П., Тейт К. Управление проектами; пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 224 с. URL: http://www.e-reading.club/djvureader.php/114489/1/Martin_-_Upravlenie_proektami.html (дата доступа: 24.06.2016).
7. Vveinhardt, J., and Minkute-Henrickson, R. (2015). Transformation of a learning organization into a smart organization : expansion of human resource by intellectual capital. Proceedings of EDULEARN15 Conference 6th-8th July 2015. Barcelona, Spain, 172–181. URL: http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38574641/Vveinhardt_Minkute_Henrickson_Transformation_of_a_learning_organization_into_a_smart_organization.pdf? (Access date : 26.07.17).
8. Судин Ю.А. Гудвіл як особливий вид нематеріального активу. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 10–11 жовтня 2014 р.); редкол.: З.В. Задорожний, В.А. Дерій, М.Р. Лучко та ін.; гол. ред. З. В. Задорожний. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 117–119. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/16253 (дата доступу: 22.02.2018).

УДК 005.332.4:346:334

Вдовенко Н.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
Павленко М.М., асистент
кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вдовенко Н.М., Павленко М.М. Концептуальні засади конкурентоспроможної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. У статті проаналізовано ефективність ведення промислу вітчизняними суб'єктами господарювання та узагальнено кінцеві результати використаних засобів, предметів праці та робочої сили на промислі. Проаналізовано вилов усієї риби та риб-бентофагів. Обґрунтовано заходи для розширення можливостей ведення конкурентоспроможного промислу суб'єктами господарювання на Київському водосховищі як домінантної компоненти економічного розвитку в умовах трансформаційних процесів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рибне господарство, ефективність, водосховище, риба, витрати, рибальство, вилов.

Вдовенко Н.М., Павленко М.М. Концептуальные основы конкурентоспособной деятельности отечественных субъектов хозяйствования. В статье проанализирована эффективность ведения промысла отечественными субъектами хозяйствования и обобщены конечные результаты использованных средств, предметов труда и рабочей силы на рыбном промысле. Проанализированы вылов всей рыбы и рыб-бентофагов. Обоснованы мероприятия для расширения возможностей ведения конкурентоспособного промысла субъектами хозяйствования на Киевском водохранилище как доминантного компонента экономического развития в условиях трансформационных процессов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рыбное хозяйство, эффективность, водохранилище, рыба, расходы, рыболовство, вылов.

Vdovenko N.M., Pavlenko M.M. Conceptual bases of competitive activity of domestic business entities. In the article the effectiveness of domestic fishery management and summarizes the final results of the used means, labor and labor force in the fishery are analyzes. The analysis of the catch of all fish is analyzed. The measures for expanding the possibilities of conducting competitive fishing by economic entities on the Kiev reservoir as the dominant component of economic development in the conditions of transformation processes are substantiated.

Key words: competitiveness, fishery, efficiency, reservoir, fish, expenses, fishing, fishing.

Постановка проблеми. Доцільність ведення конкурентоспроможної діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання на водосховищі можливо визначити внаслідок проведення розрахунків економічної ефективності ведення промислу. Даний етап є важливим у плануванні майбутньої справи, оскільки за результатами розрахунків прогнозують прибуток та рентабельність здійснених робіт. Економічній ефективності притаманна результативність діяльності економічних систем. Разом із тим основною особливістю і підставою для проведення розрахунків на рибному промислі є вартісний характер засобів, витрат, досягнення результатів, а в деяких випадках і самих цілей (одержання прибутку). Економічна ефективність ведення промислу вітчизняними користувачами є узагальненим й повним відображенням кінцевих результатів використаних засобів, предметів праці та робочої сили на промислі за певний проміжок часу. Ефективність рибного промислу вказує на віддачу від сукупності вкладених коштів, спонукає вчених до визначення можливостей досягнення конкурентоспроможного рівня будь-яким господарюючим суб'єктом в аграрному секторі економіки і в рибному господарстві зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пласт проблемних питань, які тісно пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, знайшов висвітлення у працях О.Г. Головніної [1], Н.Є. Голомші [2], С.М. Кваші [2; 3], Н.А. Сокол [4] та ін. Проведені наукові доробки стали підґрунтям для опрацювання та висвітлення саме концептуальних складників у вирішенні про-

блемних питань забезпечення конкурентоспроможної діяльності суб'єктів господарювання в Україні та розширення можливостей ведення рибного промислу з урахуванням конкурентних переваг суб'єктами господарювання на Київському водосховищі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні розширення можливостей ведення конкурентоспроможного промислу вітчизняними суб'єктами господарювання на Київському водосховищі як домінантної компоненти економічного розвитку в умовах трансформаційних процесів.

Виклад основних результатів. Проведені наукові розвідки показують, що із самого початку потрібно розрахувати економічну ефективність за показниками вилову риби з водойми, а потім здійснити порівняльний аналіз виловленої риби згідно з виділеними квотами на вилов, тобто обсягами спеціального використання водних біоресурсів користувачами у Київському водосховищі. Пріоритетним завданням для рибного господарства як в Україні, так й у світі традиційно вважається забезпечення населення харчовими продуктами, серед різноманіття яких найбільшу частку займає м'ясо риби. Одну з ключових позицій у цьому аспекті займає регулювання здійсненої браконьєрської ловлі. Незважаючи на всі обмеження, браконьєрство й нині загрожує існуванню деяких цінних видів риб, особливо прісноводних, тому в даному аспекті доцільно буде розкрити проблемні питання браконьєрського лову у вітчизняних водоймах, оскільки він наносить непоправну шкоду довкіллю, призводить до зменшення популяцій цінних видів риб і до розвитку ситуації, коли їхнє місце в екосистемі Київського водосховища починають займати малоцінні види риб. Здійснені дослідницькі пошуки дали змогу встановити, що розрахунок за загальним виловом риби слід проводити у такій послідовності:

1. Встановлення обсягу вилову риби з водойми за видами й у цілому, кг.
2. Розрахунок обсягу виручки від реалізованої рибної продукції, грн.
3. Розрахунок фонду оплати праці працівників, грн.
4. Обчислення витрат на паливно-мастильні матеріали, грн.
5. Визначення витрат на придбання інвентарю та плавзасобів, грн.
6. Підрахунок інших витрат, грн.
7. Розрахунок собівартості виловленої продукції, грн.
8. Розрахунок прибутку, грн. (за формулою).
9. Розрахунок рентабельності, % (за формулою).

Щоб визначити показник рентабельності, необхідно для початку визначити величини вилову риби, її ціну та прибуток, який ми отримаємо від реалізації товару, розрахувати фонд заробітної плати для працівників, витрати для закупівлі матеріалів, необхідних для ведення промислу на водосховищі: знаряддя лову, плавзасоби, матеріали для роботи флоту, включаючи паливно-мастильні матеріали. Після знаходження цих показників ми можемо встановити рівень витрат на промисел. У практичному плані потрібно розрахувати фонд заробітної плати та матеріалів для ведення промислу на водосховищі. До роботи на Київському водосховищі в 2016 р. було залучено 203 рибалки. Кожний отримував середньомісячну заробітну плату 1 200 грн.

Відповідно, за рік всі працівники отримали таку суму грошей:

1200 грн. × 10 міс./рік × 203 ос. = 2 436 000 грн.

У такій ситуації привертає до себе увагу нарахування на фонд заробітної плати, який становить 37%, або 901 320 грн. Отже, фонд заробітної плати з нарахуваннями буде становити 3 337 320 грн.

Для лову риби на Київському водосховищі було використано 3 874 одиниць знарядь лову, серед яких: крупновічкові сітки – 1 443, дрібновічкові сітки – 2 385, закидні неводи – 14, ятері – 30, ставні неводи – 2. Ціна крупновічкових сіток на той момент становила 500 грн./сітка, а дрібновічнкові сітки коштували 300 грн./сітка. Відповідно, витрати на ці знаряддя лову становили: крупновічкові сітки – 721 500 грн.; дрібновічкові сітки – 715 500 грн.; витрати на інші знаряддя лову – 102 400 грн. Загальна сума, яка була витрачена на придбання знарядь лову, становила 1 539 400 грн. Для роботи на Київському водосховищі біло використано 70 одиниць флоту, які за 2016 р. витратили паливно-мастильних матеріалів, зокрема пального, солярки та масла, на суму 547 302 грн. Кожний рік відрахування на амортизацію матеріалів для ведення промислу на водосховищі становили 995 458 грн. Витрати на ведення рибальства на Київському водосховищі за 2016 р. вказано в табл. 1.

Таблиця 1

Витрати на промисел

Статті витрат	Сума, грн
Фонд заробітної плати	3 337 320
Знаряддя лову, зокрема: крупновічкові сітки дрібновічкові сітки інші знаряддя лову	1 539 400 721 500 715 500 102 400
Паливно-мастильні матеріали	547 302
Амортизація	995 458
Інші витрати	844 821
Всього витрат	7 264 301

Розрахунок прибутку, отриманого за рахунок вилову та реалізації риби. За 2016 р. на Київському водосховищі було виловлено та реалізовано 839,69 т риби. Зокрема, найбільшу частину вилову утворювали риби-бентофаги (лящ, плітка, плоскирка та карась) – 543,22 т. Рослиноїдні риби також становили значний улов – 127,02 т. Хижаків було виловлено менше – 75,479 т, зокрема вилов окуня – 23,3 т. Виловлену рибу було реалізовано за встановленими ринковими цінами, загалом для промисловоцінних видів риб була вста-

новлена ціна від 16 до 20 грн., цінних хижаків продавали в межах 17–25 грн., а вся інша риба реалізовувалася у цінових межах 4–6 грн. Зокрема, після реалізації виловленої риби, отримали виручку:

риби-бентофаги: лящ – 2 595 780 грн.; плітка – 1 701 280 грн.; плоскирка; – 3 101 600 грн.; карась – 1 581 440 грн.; всього – 4 191 860 грн.;

хижаки: окунь – 396 100 грн.; щука – 409 320 грн.; судак – 374 680 грн.; сом – 397 100 грн.; Всього – 1 577 200 грн.;

рослиноїдні види риб – 2 159 850 грн.; інші риби – 418 600 грн.

Як показує проведене дослідження, загальна виручка, яку отримали за рахунок реалізації виловленої риби, становить 8 347 510 грн. Аналізуючи розрахунки, можна відзначити, що реалізація риб-бентофагів становила 62% усього прибутку. Для вилову цієї групи риб було витрачено:

7 264 301 грн. – 100%

х – 50 % х = 3 632 150,5 грн.

Реалізація окуня становила 4%. Для вилову окуня було витрачено:

7 264 301 грн. – 100%

х – 4 % х = 690 571,04 грн.

Перед тим, як визначити рентабельність від ведення промислу, спочатку необхідно розрахувати прибуток. Прибуток від реалізації всіх риб становить:

П = 8 347 510 грн – 7 264 301грн = 1 083 209 грн.

Р = 1 083 209 грн / 7 264 301 грн × 100% = 14,9%

Отже, проаналізувавши вилов усієї риби, зокрема риб-бентофагів, і виручку, отриману від виловів та прибуток, який ми отримали після реалізації риби, маємо можливість обчислити також рівень рентабельності. Економічна ефективність ведення рибальства на Київському водосховищі вказана в табл. 2.

Вказане дає змогу зробити висновок, що останні роки є тенденція до дохідної і прибуткової рибогосподарської діяльності на водосховищі. У досліджуваний період рентабельність даного промислу становила 14,9%. Оскільки наші дослідження проводилися також і в 2017 р., ми маємо можливість зупинитися на вивченні обсягів спеціального використання водних біоресурсів користувачами у Київському водосховищі (рис. 1).

Таблиця 2

Економічна ефективність ведення промислу на Київському водосховищі

Показник	Значення
Обсяг загального вилову риби, т	839,69
Обсяг вилову риб-бентофанів, т	543,22
Обсяг вилову хижаків,т	75,479
Обсяг вилову окуня, т	23,3
Ціна реалізації промислово цінних видів риб, грн./кг	16 – 20
Ціна реалізації хижаків, грн./кг	17 – 25
Ціна реалізації окуня, грн./кг	17
Витрати на промисел, грн.	7 264 301
Виручка від реалізації всієї риби, грн.	8 347 510
Виручка від реалізації риб-бентофагів, грн.	4 191 860
Виручка від реалізації окуня, грн.	396 100
Прибуток від реалізації всієї риби, грн.	1 083 209
Рентабельність, %	14,9

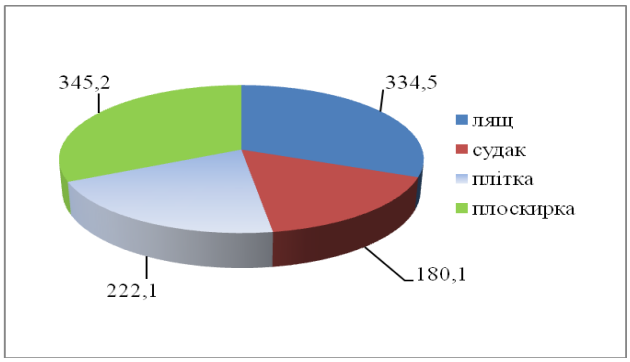

Рис. 1. Квоти добування водних біоресурсів загальнодержавного значення у 2017 р., т

Водночас відзначимо ще й те, що станом на 01.10.2017 реальний вилов становив: за рибами-бентофагами (лящ – 129,9 т, плітка – 99,8 т, плоскирка – 142,3 т, карась – 225,3 т (рис. 2); хижими рибами (судак – 59,1 т, сом – 43,1 т., окунь – 85,0 т, щука – 21,0 т) (рис. 3).

Окрім того, рослиноїдних риб станом на 01.10.2017 виловлено 22,5 т (рис. 4).

Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 04.01.2018 № 2 затверджено квоти добування водних біоресурсів у 2018 р. та зареєстровано в Міністерстві юстиції від 15.01.2018 за № 58/31510. Квоти добування водних біоресурсів загальнодержавного значення у 2018 р. затверджено відповідно до лімітів та прогнозів допустимого спеціального використання водних біоресурсів загальнодержавного значення на 2018 р., затверджених Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 14.12.2017 № 659, зареєстрованим у Міністерстві юстиції 29.12.2017 за № 1581/31449.

В умовах глобальних трансформаційних процесів значно виокремлюється кількість та активність рибалок-аматорів, яка стала загрожувати популяції багатьох видів прісноводних риб. Через це у багатьох країнах світу були введені жорсткі обмеження на знаряддя та обсяги вилову. Щорічно в Україні затримується близько 100 тис. порушників Правил рибальства. Причому їх кількість постійно зростає: у 1966 р. в Україні було затримано 15 тис. рибних браконьєрів, у 1975 р. – 30 тис., у 2007 р. – 96,6 тис. У 2008 р. сума штрафів на одного рибного браконьєра становила 72 грн. Українськими браконьєрами в рік добувається близько 200 тис. т. Якщо у 1980-х роках на 1 т риби, добуту промисловим способом, припадало 0,5 т браконьєрським, то нині – 3 т, здобутих незаконно. У цілому ж запаси риби у водах України з 1996 р. по 2001 р. знизилися у 12 разів.

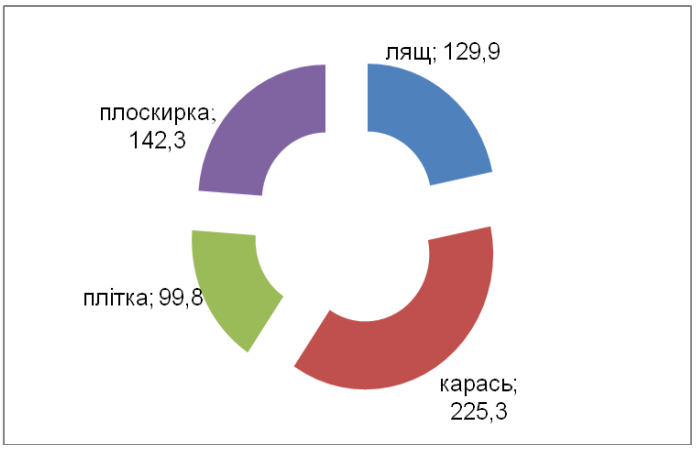

Рис. 2. Вилов риб-бентофагів, т, станом на 01.10.2017

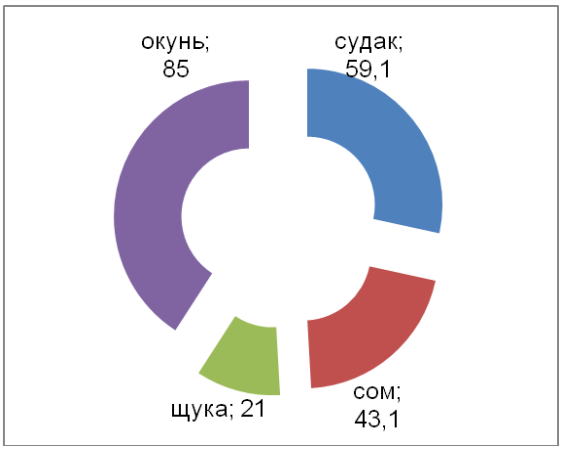

Рис. 3. Вилов хижих риб, т, станом на 01.10.2017

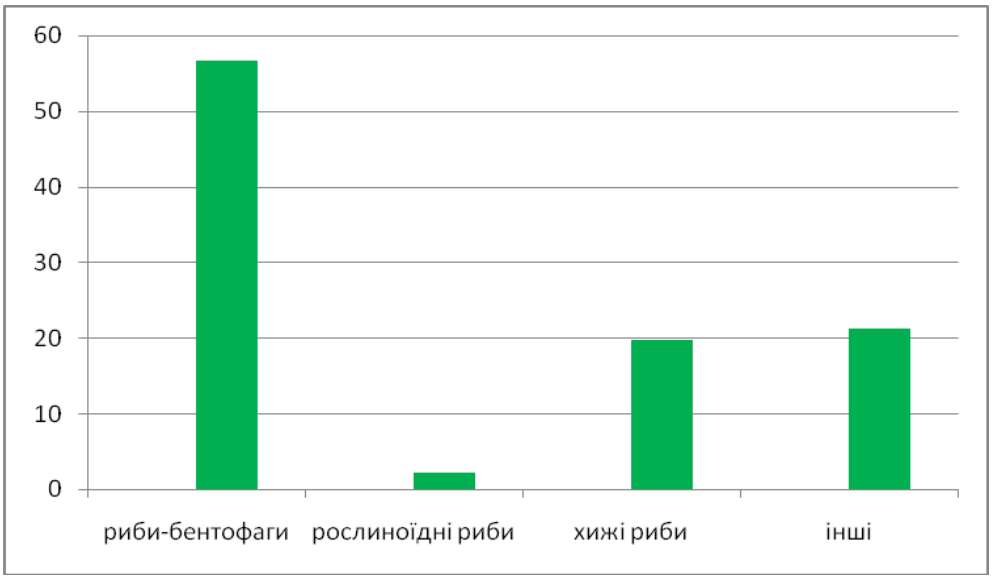

Рис. 4. Обсяги спеціального використання водних біоресурсів користувачами у Київському водосховищі станом на 01.10.2017, %

Джерело: сформовано авторами на основі опрацювання звітної інформації про обсяги спеціального використання водних біоресурсів Київського рибоохоронного патруля

Висновки. Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання великого значення набуває виважена політика Київського рибоохоронного патруля, який здійснює державний контроль та управління у сфері охорони, використання і відтворення водних біоресурсів суб'єктами господарювання. При цьому, безперечно, важливо таке:

1. Дотримання користувачами встановлених термінів заборони на вилов водних біологічних ресурсів (за винятком науково-дослідного лову) у весняно-літній період їх природного відтворення на водних об'єктах.

2. Своєю чергою, господарюючі суб'єкти повинні мати достатньо інформації стосовно заборони лову і, зокрема, у всіх водосховищах і озерах із затоками, протоками, включаючи зону підтоплення з 1 квітня по 9 червня; у всіх річках та їх кореневих водах починаючи з 1 квітня по 20 травня; у новостворених водних об'єктах, а також у придатковій системі річок та інших водних об'єктах із 1 квітня по 29 червня.

Таким чином, важливим є контроль над здійсненням вилову риби без порушень правил аматорського й спортивного рибальства із застосуванням знарядь і засобів масового вилову цінних видів риб, які мають негативні наслідки для рибного господарства.

Отже, першочерговим є збільшення популяцій цінних видів риб і недопущення ситуації, щоб їх місце в екосистемі Київського водосховища зайняли малоцінні види риб, ураховуючи їх суспільну цінність та вартість.

Список літератури:

1. Головніна О.Г. Методологічні основи підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в трансформаційній економіці. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 3(13). С 28–35.
2. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції на світовому аграрному ринку. Економіка АПК. 2006. № 5. С. 99–104.
3. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС / За ред. академіка НААН України С.М. Кваші. К.: Компринт, 2017. 623 с.
4. Сокол Н.А. Механізм формування конкурентоспроможності в контексті розвитку корпоративної соціальної відповідальності. 2014. С. 208–211.

УДК 658.310.9

Вешко О.В., аспірант
кафедри менеджменту, адміністрування
та готельно-ресторанної справи
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ МУЛЬТИКУЛЬТУРНИХ ГРУП В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вешко О.В. Проблема оптимізації економічної поведінки мультикультурних груп в умовах глобалізації. У статті висвітлено сучасну концепцію економічної поведінки мультикультурних груп в умовах глобалізації. Аргументовано необхідність оптимізації економічної поведінки мультикультурних груп за допомогою реалізації вибору перспективних стратегій взаємодії в умовах соціокультурної диверсифікації, пошуку переваг культурного розмаїття та практичного осмислення культурних відмінностей.

Ключові слова: мультикультурна група, культурне домінування, оптимізація, культурна синергія.

Вешко О.В. Проблема оптимизации экономического поведения мультикультурных групп в условиях глобализации. В статье описывается современная концепция экономического поведения мультикультурных групп в условиях глобализации. Аргументирована необходимость оптимизации экономического поведения мультикультурных групп посредством реализации выбора перспективных стратегий взаимодействия в условиях социокультурной диверсификации, поиска преимуществ культурного разнообразия и практического осмысления культурных различий.

Ключевые слова: мультикультурная группа, культурное доминирование, оптимизация, культурная синергия.

Veshko O.V. The problem of optimization of economic behavior of the multicultural groups under conditions of globalization. The article outlines the modern concept of economic behavior of multicultural groups under conditions of globalization. The necessity of optimizing the economic behavior of multicultural groups by means of realization of a choice of perspective strategies of interaction in the conditions of socio-cultural diversification, search of the advantages of cultural diversity and practical comprehension of cultural differences is argued.

Key words: multicultural group, cultural dominance, optimization, cultural synergy.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації визначають зміни, що відбуваються у міжнародному бізнесі та зумовлюють необхідність використання новітніх підходів до управління підприємством. Очевидно, що для ефективного функціонування спільні підприємства повинні налагоджувати співпрацю з представниками підприємницької діяльності різних країн. Таке кооперування обов'язково включає культурний аспект, який значно впливає на можливість ефективної діяльності спільних підприємств, що утворилися в результаті стратегічного об'єднання підприємств із різних країн. У ситуації культурного різноманіття виникає необхідність розроблення нової концепції економічної поведінки, суть якої полягає у розширенні поглядів на роль національних економічних культур як джерела нових знань, а їх використання – як спосіб досягнення конкурентних переваг компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей поведінки людей у мультикультурних групах присвячено роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема, цими

дослідженнями займалися Д. Гольден, М. Лемер, Ф. Лютенс, С. Шнейдер і Ж.-Л. Барсу, С. Вегера, В. Стадник, Панченко та ін. Проте питання взаємопроникнення різних типів організаційних культур на спільних підприємствах і формування на основі цього домінуючого типу економічної поведінки досліджено недостатньо.

Проаналізувавши низку праць на дану тематику, можна виділити слова А. Сміта, який писав, що «перебуваючи в рамках однієї парадигми, важко собі уявити будь-яку іншу парадигму» [1, с. 45], однак для оптимізації економічної поведінки мультикультурних груп необхідно «вийти за рамки», сформованих парадигми і стереотипів, що склалися, намагаючись уникнути небезпеки етноцентризму. Ця ідея набуває дедалі більшого розвитку і поширення в рамках міжнародного співробітництва. Так, С. Шнейдер і Ж.-Л. Барсу вважають [2, с. 218–219], що основна енергія міжнародного співробітництва полягає у використанні культурного складника. Ф. Лютенс зазначає, що в тих організаціях, де визнається і заохочується різноманіття культур, з'являються нові конкурентні переваги [3, с. 617, 651]. Д. Гольден пропонує відмовитися від використання підходу «періодичного набору культурних елементів» і розглядати культури як «резервуари знань» [4, с. 63–75]. У цьому разі соціокультурні відмінності можна розглядати з позицій управління новими знаннями. М. Лемер і Н. Прайм відзначають, що питання менеджменту культурних розбіжностей усередині організації і, отже, оволодіння культурним складником – «культурним важелем» у ході міжнародного співробітництва та розвитку – є ключовим фактором успіху на міжнародному рівні [5, с. 18–24].

Дослідження впливу культури на розвиток спільних підприємств та міжнародних компаній є надзвичайно актуальним, оскільки дає змогу виявити можливі культурні перешкоди для ефективного ведення підприємництва українськими суб'єктами господарювання. Такий аналіз даватиме змогу пояснити, чому українські підприємці схильні працювати радше з тими чи іншими іноземними партнерами, а також забезпечить формування стійкого підґрунтя для розвитку ефективних умов інтеграції українських підприємств з іноземними компаніями.

Постановка завдання. Сьогодні важливим є дослідження впливу національної культури на розвиток та формування спільних підприємств, виявлення можливих бар'єрів, що існують для компаній, які об'єднуються чи перебувають на стадії інтеграції. Тому метою даного дослідження є характеристика концепції економічної поведінки мультикультурних груп, що формуються на спільних підприємствах. Досягнення оптимізації цієї поведінки за допомогою: вибору перспективних стратегій взаємодії в умовах соціокультурної диверсифікації, пошуку переваг соціокультурного розмаїття, а також практичного осмислення змісту соціокультурних відмінностей, їх переваг і недоліків, що мають бути враховані для забезпечення ефективної співпраці учасників мультикультурних груп.

Виклад основних результатів. Необхідність аналізу впливу культури саме на спільні підприємства зумовлена насамперед тим фактом, що в процесі інтеграції компаній із різних країн виникають інвестиційні ризики, пов'язані з культурною несумісністю. У численних статтях, присвячених досвіду роботи спільних підприємств з українськими партнерами, відзначається, що на початку співробітництва проблеми мультикультурності не є актуальними, вони виникають пізніше [6–8].

В умовах культурного різноманіття існує п'ять основних стратегій взаємодії залежно від поєднання двох підходів: «наш» спосіб дій єдиною вірний або «їх» спосіб дій єдино вірний. До них належать стратегії: «культурного домінування», «культурного пристосування», «культурного компромісу», «культурного розбіжності» і «культурної синергії» [9, с. 184–211] (рис. 1).

Стратегія «культурного домінування» полягає у перебільшенні, переоцінюванні «свого способу дії» і зменшенні, недооцінюванні «способу дій» представників іншої культури. Цей тип взаємодії найчастіше використовується великими західними партнерами, які мають більшу владу, володіють значними фінансами, новітніми технологіями і збираються їх використовувати у партнерстві, строго дотримуючись своїх стандартів діяльності.

У рамках проведеного нами аналізу на базі спільного німецько-українського машинобудів-

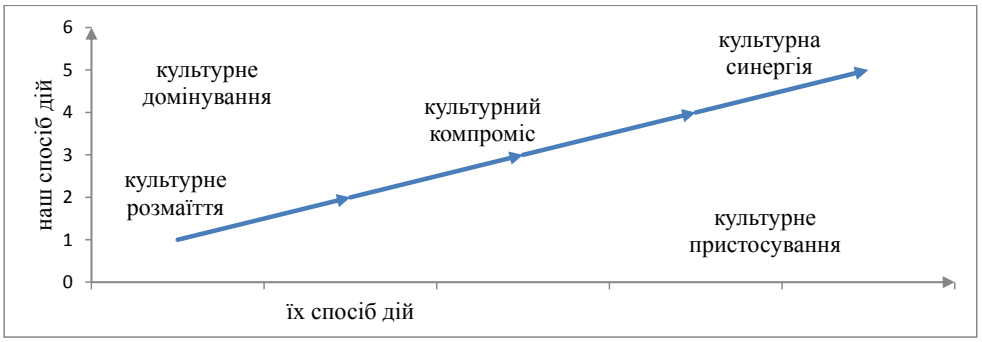

Рис. 1. Стратегії взаємодії в умовах соціокультурного різноманіття

ного підприємства ТОВ «Преттль-Кабель Україна» (яке є одним зі спільних підприємств Хмельницької області, що характеризується стабільною позитивною економічною динамікою і на якому, тим не менш, існує проблема мультикультурних команд [10]) було визначено, що на підприємстві переважає стратегія «культурного домінування». Німецький партнер пропонує «свій спосіб дій» як, на його думку, найбільш ефективний. Це накладає відбиток на основні процеси внутрішньої групової взаємодії, зокрема тих, що стосуються керівництва (прийняття рішень, мотивацію і комунікацію).

Друга стратегія – «культурного пристосування» – полягає у перебільшенні «їх способу дій» і применшенні «свого способу дій», що часто властиве менеджерам, які добре знають місцеву культуру і мову, або менеджерам, що є відповідальними за реалізацію соціальних проектів, де нововведення, що прийшли ззовні, повинні вписатися в місцеві традиції, з урахуванням соціальних ролей, релігійних традицій і т. д. Ця стратегія взаємодії менш характерна для німецьких партнерів, які здійснюють спільні проекти з українськими промисловими підприємствами. Однак ті організації, які вибирають цю стратегію, реалізуючи соціальні проекти, досягають непоганих результатів, працюючи в Україні.

Стратегія «культурний компроміс» є певним компромісом між «своїм» способом і способом «інших». Кожен поступається у чомусь своєму партнерові, щоб збільшити ймовірність успіху спільної діяльності, але у цілому більш потужний партнер робить менше поступок, ніж інший. Ця досить нова стратегія в рамках реалізації німецько-українських проектів і характерна вона для тих німецьких організацій, які мають довгострокову орієнтацію роботи в Україні.

Четверта стратегія – «культурна розбіжність» – це применшення впливу соціокультурних відмінностей і така економічна поведінка немов немає ніякого конфлікту економічних культур. Приймається рішення, що значення конфлікту невелике порівняно із загальною очікуваною вигодою від наявних відносин. Ця стратегія більш характерна для українських учасників міжнародних проектів. Дуже часто керівники авторитарного стилю, що є типовим для України, не хочуть визнавати культурні відмінності в способі мислення й економічній поведінці між українцями і західними партнерами. На нашу думку, це є прихованим резервом підвищення ефективності взаємодії українських партнерів із представниками різних економічних культур.

І остання, п'ята, стратегія – «культурна синергія» – полягає у наданні значення різним способам діяльності, щоб знайти нові варіанти вирішення проблем, які враховують соціокультурні традиції кожної з взаємодіючих культур. Так, наприклад, з огляду на вплив глобалізації сучасного світу, можна спробувати сформувати «соціокультурну модель» міжнародного менеджера, який, слідуючи принципам «культурної синергії», успадкує японський принцип «збереження обличчя», німецькі пунктуальність і передбачливість, американську практичність і українську винахідливість у екстремальних та безвихідних ситуаціях.

Синергетичний підхід до управління соціокультурним розмаїттям видається найбільш перспективним, оскільки дає змогу найбільш ефективно будувати партнерські відносини, засновані на повазі до культурних відмінностей під час міжкультурної взаємодії. Знання організаційних моментів, характерних для різних економічних культур, є рушійною силою, що підвищує можливості конкурувати на міжнародних ринках [11].

Аналіз стратегій взаємодії, що використовуються у рамках реалізації німецько-українських проектів, показав, що найбільш поширеною стратегією нині є стратегія культурного домінування. Вона характерна для більшості німецьких компаній і організацій, що працюють в Україні. Стратегія культурного пристосування характерна для компаній, що працюють у сфері виробництва товарів народного споживання або у сфері послуг. Для українських партнерів найбільш типовою нині є стратегія культурної розбіжності. На жаль, багато українських керівників не хочуть визнавати культурні відмінності в способі мислення й економічній поведінці між українцями та західними партнерами, це не дає змоги використовувати переваги соціокультурного різноманіття.

Досить новою є стратегія культурного компромісу, характерна для німецьких компаній і організацій, що мають довгострокову орієнтацію роботи в Україні. Ця стратегія в рамках реалізації німецько-українських проектів можлива, наприклад, у виборі робочої мови. Якщо використовувати англійську, то це, по-перше, дає кожній зі сторін змогу не йти на поступки в лінгвістичному питанні і, по-друге, додатково розширює можливості рекрутингу висококваліфікованих українських фахівців, які володіють англійською мовою, для роботи в проекті. Найбільш перспективною стратегією взаємодії членів у мультикультурному середовищі є стратегія культурної синергії, хоча вона потребує більшої уваги до тих моментів спільної діяльності у мультикультурних групах, які можуть забезпечити таку синергію.

Щодо розуміння особливостей соціокультурного розмаїття, то проведені нами на прикладі німецько-української компанії дослідження соціокультурних відмінностей із використанням різних методологічних підходів, а також дослідження їх впливу на економічну поведінку учасників мультикультурних груп дали підстави для висновку про наявність двох принципових моментів такої залежності. По-перше, наявні німецько-українські культурні відмінності можна класифікувати за рівнем значущості на три групи: найбільш значущі, значимі і незначні соціокультурні відмінності.

По-друге, ці відмінності впливають на основні процеси групової взаємодії мультикультурних команд. Отже, для оптимізації економічної поведінки в межах цих команд необхідно досягти гармонізації соціокультурних відмінностей.

Для оптимізації економічної поведінки мультикультурних груп спочатку провели дослідження у вигляді відкритого інтерв'ю. Загалом дві третини німецьких респондентів і переважна більшість українців оцінюють роботу в німецько-українських мультикультурних командах із погляду досягнення переваг у спільній роботі. Інтерес до взаємного співробітництва, який існує, дає змогу припустити, що німецько-українські культурні особливості можуть бути використані для отримання культурних переваг у процесі вироблення складних рішень і досягнення запланованих результатів проекту.

Ефективна робота команди починається з процесу її формування. Німці у цілому дотримуються політики символізму під час прийняття рішень про рекрутинг співробітника. Такі висновки були отримані в рамках великомасштабного соціологічного проекту з прийняття управлінських рішень, проведених групою вчених [12, с. 39].

Очевидно, що під час формування команди слід розраховувати на виконання усіма співробітниками прийнятих на себе зобов'язань і високий рівень індивідуальної відповідальності за їх виконання. Для українців у цілому характерна низька мобільність кадрів, і найбільш типовим є просування «внутрішнього» кандидата, тому багато хто з респондентів (учасників німецько-українських проектів) виділили проблему кар'єрного зростання в мультикультурній команді. Просування членів команди по службі – важливий мотиваційний фактор до ефективної спільної роботи. Однак насторожує той факт, що кожен шостий український респондент (15,4%) зазначив, що просування базується на основі «національної культури» кандидата. Більш справедливим (і ефективним) є просування працівників на основі об'єктивних критеріїв, наприклад таких, як «професійна компетенція», «досвід участі в міжнародних проектах», «високий потенціал», «відкритість і здатність просувати інновації» та ін.

Рівень професійної компетенції більшості українських співробітників (70,3%) відповідає висунутим вимогам німецьких компаній. Цей висновок був отриманий за результатами досліджень. Значним резервом підвищення рівня професійної компетенції працівників є система професійної підготовки: тренінгів та навчальних семінарів, про що свідчить, наприклад, позитивний досвід компанії ТОВ «Преттль-Кабель Україна».

Подолання труднощів і вирішення конфліктів є одним із найбільш складних етапів життєвого циклу мультикультурної команди проекту. За даними нашого дослідження, конфлікти в рамках реалізації німецько-українських проектів приблизно в половині випадків зумовлені впливом культурного складника (56,8% – для німців і в 43,5% – для українців). Таким чином, у разі зміни підходу до врегулювання конфліктів можна значно знизити соціальну напругу в команді і значно підвищити ефективність її роботи.

По-перше, конфлікти зумовлені невисоким рівнем довіри між членами команди. Довіра – це фундамент довгострокових відносин. Однак часто в процесі командної роботи виникає недовіра до українського персоналу з боку німецького топменеджменту і виникають зумовлені цим обмеження у просуванні українських кандидатів на керівні посади. Але слід підкреслити, що за останні роки рівень індивідуальної відповідальності, індивідуальної свободи і ступінь прийняття індивідуальних рішень українцями значно підвищився, досягнувши рівня провідних європейських країн.

По-друге, ступінь емоційності українських співробітників також може бути причиною конфліктів, що виникають. Українці, які належать до високоемоційних культур, дуже чутливі до негативних емоцій. Водночас використання «емоційного фактору» може призвести до отримання позитивних результатів, побудови конструктивних відносин у команді й організації ефективної роботи. Даний підхід, наприклад, широко використовується компанією ТОВ «Преттль-Кабель Україна». Слід також ураховувати емоційність українців під час розроблення мотиваційних чинників. Система морального стимулювання, включаючи оголошення подяк перед членами команди, висловлювання вдячності, заохочувальні поїздки тощо будуть ефективними поряд із просуванням по службі.

У процесі прийняття рішення не слід більше шукати пояснення в ірраціональності українців, оскільки дві третини німецьких та українських респондентів відзначили, що рішення, прийняті українцями, зараз занадто раціональні. Ірраціональність прийнятих рішень українцями є результатом сформованих стереотипів у німців. На нашу думку, відкритий діалог, обговорення проблеми, пошук переваг і побудова стратегії прийняття рішень на основі підходу «немає переможців та переможених» дають змогу уникнути непорозумінь, що асоціюються з ірраціональністю, і виявити внутрішні мотиви, що пояснюють процес прийняття рішень.

Ефективна робота членів команди, їх досягнення безпосередньо пов'язані з тим, як самі працівники оцінюють якість своєї роботи. Згідно з отриманими результатами проведених інтерв'ю, основним елементом у цьому сприйнятті є поведінка менеджера проекту. Цікаво те, як відзначають М. Букінгмен і К. Кофман, що питання оплати праці, винагороди, популярності компанії, позитивних особистісних якостей керівництва вищої ланки не виділяються як першочергові чинники, зрозуміло, в межах допустимого. «Так, – пишуть вони, – працівник може прийти на підприємство будь-якої великої транснаціо-

нальної компанії, будучи залучений соціальними гарантіями, але саме його відносини з безпосереднім начальником визначають його вірність підприємству і його продуктивність» [13, с. 108–110].

Основним мотивуючим фактором до високоефективної роботи в рамках реалізації німецько-українських проектів виступає заробітна плата. Вона ж, своєю чергою, є однією з найбільш часто згадуваних причин конфліктів, що виникають. Це пояснюється тим, що рівень заробітної плати багато в чому визначається національністю працівника. Відбувається свого роду стратифікація. Спочатку стратифікуються працівники виходячи зі своєї національної культури, а потім у кожній «культурній стратегії» рівень оплати праці визначається рівнем професійної компетенції. Однак немає єдиного підходу для членів мультикультурної німецько-української команди. Результати емпіричних досліджень показали, що середній рівень оплати праці українських співробітників становить 30–40% від рівня оплати німецьких колег.

Безумовно, можливість роботи в міжнародному проекті має свої переваги для українських членів команди. По-перше, це більш цікава і змістовна робота. По-друге, використовуються демократичні методи управління. По-третє, існують можливості саморозкриття і т. д. І, безумовно, найбільш значущою причиною є рівень заробітної плати, який перевищує середній український показник. Усі перераховані причини є мотиваційними чинниками на початковому етапі спільної взаємодії. Пізніше в процесі спільної роботи в мультикультурній команді виникають проблеми, значною мірою зумовлені відсутністю принципу справедливості розподілу. Результати досліджень показали, що рівень кваліфікації українських колег практично повністю відповідає вимогам, що пред'являються з боку німецького партнера. Таким чином, напрошується висновок, що за однаково якісно виконане завдання співробітники повинні отримувати однакову винагороду. Деякі серед українських респондентів, які брали участь у дослідженні, відзначали: про яку мотивацію можна говорити, якщо їх німецький колега «тільки за свою національність отримує в чотири рази більше?!».

Для підвищення ефективності роботи мультикультурної команди в Україні необхідно засновувати систему мотивації на принципах поєднання економічної раціональності та соціальної справедливості. Але соціальна справедливість має бути для всіх учасників такої групи, а не залежно від культурної приналежності.

Гармонізація думок із цього питання можлива за збалансованого використання принципів економічної раціональності та соціальної справедливості під час розподілу винагороди.

Висновки. Отже, результати дослідження дали змогу зрозуміти сутність сучасної концепції економічної поведінки мультикультурних груп в умовах глобалізації світової економіки. Дослідження стратегій взаємодії в умовах соціокультурного різноманіття показало, що найбільш перспективною є стратегія культурного компромісу і культурної синергії. Особливого значення набуває пошук потенційних переваг у соціокультурних відмінностей і вивчення можливостей їх гармонізації. Це й буде предметом подальших досліджень.

Список літератури:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. М.: Прогресс, 1989. 267 с.
2. Schneider S., Barsoux J.-L. Management intercultural; 2nd ed. Paris: Pearson Education Ltd., 2003.
3. Лютенс Ф. Организационное поведение; пер. с англ.; 7-е изд. М.: ИНФРА-М, 1999. 692 с.
4. Holden D. Moving Cultures. Journal of Applied Behavioural Science. 2002. № 3(56). P. 63–75
5. Lemaire F. et Prime Ph. Le management des équipes interculturelles. Paris: Presses Universitaires de France, 2002.
6. Проблеми інкорпорації національних архетипів організаційної поведінки в організаційну культуру спільних підприємств / В.В. Стадник, М.О. Гудзь, Т.В. Михальчик. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 4. С. 238–242.
7. Панченко А., Тихомирова И. Украина в системе культурных координат бизнеса. Менеджмент и менеджер. 2002. № 8.
8. Вегера С.А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 2. С. 4–8.
9. Adler N. Organizational Development in Multicultural Environment. Journal of Applied Behavioral Science. 1983. Vol. 19. № 3. P. 184–211.
10. Стадник В.В., Вешко О.В. Результати і перспективи діяльності спільних машинобудівних підприємств у контексті євроінтеграції. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3. Т. 3. С. 253–258.
11. La Lettre du MBA de l'Enass. Франція, 2012. № 3. juin. URL: www.enass.fr (дата звернення 20.02.2018).
12. Symbolic vs. functional recruitment: cultural influences on employee recruitment policy / M. Segalla, A. Sauqiet, C. Turati. European Management Journal. 2001. № 19(1). P. 32–43.
13. Buckingman M., Coffman C. Manager contre vents et marées: Traduction de S. Rollan. Paris: Village Mondial, 2001. 280 p.

УДК 656.078.3

Водовозов Є.Н., здобувач
кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Палант О.Ю., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ РОЗРАХУНКІВ НА ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

Водовозов Є.Н., Палант О.Ю. Економіко-правові аспекти забезпечення електронних розрахунків на громадському транспорті. У статті проведено аналіз економіко-правових засад щодо проведення на території України електронних розрахунків за надані послуги з перевезення пасажирів на громадському міському транспорті за допомогою автоматизованої системи оплати проїзду. З науково-економічної та науково-правової поглядів розкрито призначення такої системи для автоматизації контролю оплати та реєстрації інтенсивності пасажиропотоку.

Ключові слова: електронні розрахунки, автоматизована система оплати проїзду, громадський транспорт.

Водовозов Е.Н., Палант А.Ю. Экономико-правовые аспекты обеспечения электронных расчетов на общественном транспорте. В статье проведен анализ экономико-правовых основ возможности внедрения на территории Украины электронных платежей за оказанные услуги перевозки пассажиров на общественном городском транспорте при помощи автоматизированной системы оплаты проезда. С научно-экономической и научно-правовой точек зрения раскрыто предназначение этой системы: для автоматизации контроля оплаты и регистрации интенсивности пассажиропотока.

Ключевые слова: электронные расчеты, автоматизированная система оплаты проезда, общественный транспорт.

Vodovozov Y.N., Palant O.Y. Economic and legal aspects of ensuring electronic calculations on public transport. The article analyzes the economic and legal foundations for the possibility of introducing electronic payments in the territory of Ukraine for the provision of passenger transportation services on public urban transport using an automated fare collection system. From the scientific-economic and scientific-legal point of view, the purpose of this system is disclosed: for automation of payment control and registration of the intensity of passenger traffic.

Key words: electronic payments, automated fare collection system, public transport.

Постановка проблеми. Трансформація транспортної системи України та її найважливішої частини – міського громадського транспорту, що здійснюється сьогодні в умовах євроінтеграції, передбачає перегляд та вдосконалення наявних механізмів господарювання на основі здійснення комплексних економічних досліджень з урахуванням та використанням досвіду європейських країн. Ці зміни зумовили впровадження принципово нових для нашої держави моделей і схем організації надання транспортних послуг, що, своєю чергою, спричинило усвідомлення необхідності інноваційного розвитку суб'єктів транспортної інфраструктури міст.

Одним із пріоритетних напрямів є (а автори вважають так саме) організація сплати проїзду в громадському транспорті. Нинішня організація залишається економічно затратною та знижує якість надання послуг, тому що залучає для виконання цих функцій значну кількість некваліфікованих робочих кадрів кондукторів та контролерів.

У світовій практиці знайдено шлях вирішення цієї проблеми через спеціальну систему технічних пристроїв та автоматизованих комплексів. Однією з таких систем, що найбільш відповідає умовам внутрішнього ринку, є автоматизована система оплати проїзду (АСОП).

Для пошуку найбільш прийнятного для українського суспільства варіанту організації сплати проїзду в громадському транспорті авторами проведено дослідження та аналіз систем електронних розрахунків на транспорті, їх економічної доцільності та можливостей їх застосування у правовому полі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виявлено, що протягом останніх 20–25 років у світі створено понад сто різних автоматизованих систем оплати проїзду [1–3], які дають пасажиру змогу оплатити послугу простіше, швидше і зручніше, а транспортній компанії – збільшити прибуток за рахунок підвищення точності обліку оплати проїзду. Треба зазначити, що подібною проблематикою зацікавилася невелика кількість фахівців, причетних до цієї сфери досліджень [4–11].

Дослідженнями та аналізом економічної доцільності та системи інституційних норм під час надання послуг перевезення пасажирів наземним міським транспортом загального користування зацікавлені [11]; аналізом правових засад запровадження автоматизованої системи оплати проїзду та обліку пасажирів займалися [12]; визначенням спеціального суб'єкту господарювання для забезпечення впровадження автоматизованої системи організації проїзду та питаннями фінансування встановлення технічного обладнання у транспортних засобах під час її впровадження опікувалися [14]; тексти змін до чинних нормативно-правових актів України, внесення яких необхідно у зв'язку з упровадженням та функціонуванням автоматизованої системи оплати проїзду, запропоновані [7]. Найбільш відомі – європейські та американські дослідники порушеної проблематики [10; 15–17].

Постановка завдання. Проведені дослідження ставили за мету провести аналіз, визначити особливості та можливість упровадження в нашій країни електронної системи оплати проїзду в громадському транспорті за допомогою безконтактних карток та інших засобів оплати.

Для досягнення проставленої мети вирішувалися такі завдання щодо запровадження АСОП:

– забезпечення повноти збору плати за проїзд;

– підвищення зручності застосування документів, що підтверджують право на проїзд;

– збір, облік та зберігання даних;

– забезпечення об'єктивності даних за всіма операціями продажу та моніторинг використання документів, що надають право на проїзд.

Виклад основних результатів. Негативний вплив кризових явищ на економічні системи має місце у вітчизняній економіці. Але досвід економічно розвинутих країн свідчить, що для поліпшення ситуації необхідно поєднати науку з практикою, системні знання з механізмами управління, політику з економікою. Але наукові знання мають «освітлювати дорогу» практиці. У системі наукових знань фундаментальну, рушійну і пріоритетну роль відіграють методологічні та теоретичні знання. Відомо, що ця система базових знань не є чітко визначеним догматом, а знаходиться в стані розвитку, спираючись на практику змін самого життя й інститутів життєзабезпечення.

Одним із таких інститутів забезпечення населення засобами першої необхідності в містах та населених пунктах є системи житлово-комунального господарства та міської інфраструктури. Підприємства цієї галузі розміщені у великих і малих містах країни зі значною щільністю населення та значною концентрацією розміщення продуктивних сил. Вони надають послуги із забезпечення життєдіяльності (житло, водо- і теплозабезпечення, електро- і газоспоживання, санітарне очищення та озеленення міст). Складовою частиною ЖКГ є й система міського транспортного обслуговування, в основі якої –автомобільний (автобусний) та міський електричний транспорт. Ці два види транспорту принципово відмінні між собою за низкою характеристик. Автомобільний транспорт обслуговує як пасажирські, так і вантажні перевезення, тоді як електротранспорт в основі своїй обслуговує пасажиропотоки. Автомобільний (автобусний) транспорт негативно впливає на екологію міста, тоді як МЕТ більш досконалий із позицій екологічної безпеки. Але обидва ці види транспорту створені для задоволення однієї потреби одній території й є конкурентними між собою. А отже, і в стратегії розвитку транспортної системи міст кожному із цих видів транспорту відводиться своє місце з урахуванням використання специфічних методів і ресурсів забезпечення розвитку транспортних підприємств.

У нашому дослідженні увага сконцентрована на МЕТ. Міський електричний транспорт України є складною структурованою системою, функціонування пов'язане з використанням значних обсягів основних виробничих фондів, обслуговуванням більше половини всього пасажиропотоку в міських агломераціях та генерацією значної частки доходів сучасних міст.

У пропонованій статті подані результати досліджень економічної можливості та концепції застосування автоматизованої системи оплати проїзду (АСОП) в Україні, не оминувши її правовій аспект.

Розгляд АСОП у структурі наукових знань з економіки є доцільним, оскільки ця система являє собою організаційно-технічну інновацію, що впливає на економічні процеси на громадському транспорті. Впровадження АСОП пов'язане з такими економічними характеристиками, як капітальні вкладення, джерела фінансування, включення експлуатаційних витрат до собівартості надання послуг. Недоліки впровадження АСОП пов'язані з оцінкою ефективності інновацій, розрахунками тарифів, окупністю інвестицій, модернізацією технологій ведення обліку та планування в управлінні підприємствами системи громадського транспорту.

Згідно з пп. 1–3 ст. 3 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [18], суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють розрахункові операції готівкою та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) під час продажу товарів (наданні послуг) у сфері торгівлі, громадського харчування та

послуг, зобов'язані проводити розрахункові операції на повну суму придбання (надання послуги) через зареєстровані, опломбовані в установленому порядку та переведені у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій із роздрукуванням відповідних розрахункових документів, що підтверджують виконання розрахункових операцій, або у випадках, передбачених цим Законом, із застосуванням зареєстрованих у встановленому порядку розрахункових книжок, та видавати особі, яка отримує або повертає товар, отримує послугу або відмовляється від неї, розрахунковий документ установленої форми на повну суму проведеної операції, а також застосовувати реєстратори розрахункових операцій, що включені до Державного реєстру реєстраторів розрахункових операцій, із дотриманням установленого порядку їх застосування.

Відповідно до приписів абз. 3 ст. 2 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», реєстратор розрахункових операцій – пристрій або програмно-технічний комплекс, у якому реалізовані фіскальні функції й який призначений для реєстрації розрахункових операцій під час продажу товарів (наданні послуг), операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та/або реєстрації кількості проданих товарів (наданих послуг). До реєстраторів розрахункових операцій належать: електронний контрольно-касовий апарат, електронний контрольно-касовий реєстратор, комп'ютерно-касова система, електронний таксометр, автомат із продажу товарів (послуг) тощо.

За своєю природою та функціональними ознаками пристрій для поповнення безконтактних електронних карток (БЕК) можна класифікувати як програмно-технічний комплекс самообслуговування (ПТКС), який, про що свідчить практика діяльності податкових органів, відносять до реєстраторів розрахункових операцій

Застосування для реєстрації та оплати проїзду спеціальних засобів, зокрема, БЕК, не можна беззастережно визнати безпосереднім продажем проїзних документів на транспорті. Але водночас у зв'язку із застосуванням АСОП процес продажу проїзних документів подовжений у часі: отримання проїзного документа вимагає обов'язкового придбання спеціального засобу, тобто набуває характеру двоетапного процесу, в якому придбання спеціального засобу є передумовою отримання проїзного документа, що надає право на здійснення проїзду у громадському транспорті. Наведене вище дає змогу констатувати необхідність внесення змін до ст. 9 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» для уточнення випадків незастосування РРО не тільки у разі продажу проїзних документів, а й під час реалізації пасажирам спеціальних засобів реєстрації та оплати проїзду в системі АСОП, у тому числі БЕК.

Для усунення протиріч здійснення оплати проїзду в системі АСОП має бути виключено зі сфери застосування реєстраторів розрахункових операцій на підставі ст. 9 указаного Закону України.

Виходячи з вищевикладеного, приходимо до висновку про те, що під час проведення розрахунків на громадському транспорті за нормами п. 4 ст. 9 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані вести прошнуровану та належним чином зареєстровану в органах Державної податкової служби України книгу обліку розрахункових операцій (КОРО) з додержанням установленого порядку її ведення.

Відповідно до пп. 2.2 п. 2 Порядку реєстрації і ведення книг обліку розрахункових операцій і розрахункових книжок, затвердженого Наказом ДПА України № 614 від 01.12.2000 [19], КОРО реєструється на кожний реєстратор розрахункових операцій (РРО) або, якщо, згідно з чинним законодавством, розрахунки можуть проводитися без застосування РРО – на окрему господарську одиницю – депо підприємства електротранспорту, а під час надання послуг пасажирським автомобільним транспортом – на кожного кондуктора або, за рішенням суб'єкта господарської діяльності, на кожний транспортний засіб.

Отже, розрахункові операції, а саме приймання від пасажирів (покупців) готівкових коштів та продаж послуг із перевезення міським електричним транспортом, нині фактично здійснюються в касі касиром, який працює у перевізника, тому саме касир перевізника повинен застосовувати реєстратор розрахункових операцій під час приймання від покупців готівкових коштів за квитки.

Але наголошуємо на тому, що, на нашу думку, у зв'язку з упровадженням АСОП на міському електричному транспорті до законодавства про застосування РРО необхідно внести зміни, які уніфікують підходи до здійснення розрахунків через АСОП на всіх видах транспорту та передбачатимуть можливість придбання та/або поповнення спеціальних засобів оплати проїзду через ПТКС без застосування РРО.

Таким чином, Закон «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [18] не ототожнює поняття «розрахунковий документ», яким із погляду податкового законодавства є квиток на проїзд у маршрутному таксі, і «розрахункова книжка», так само як квиток і розрахункова квитанція, оскільки вони є різними за формою і змістом. Відповідальність за п. 3 ст. 17 вищевказаного Закону передбачена виключно за невикористання розрахункової книжки у випадках, визначених п. 5 ст. 3 Закону – у разі незастосування суб'єктами підприємницької діяльності реєстраторів розрахункових операцій у

випадках, визначених цим Законом, коли таке застосування РРО для них є обов'язковим.

Слід звернути увагу також на той факт, що для користування послугами перевезення наземним міським транспортом пасажир повинен здійснити оплату таких послуг до фактичного їх отримання від перевізника, тобто на умовах попередньої оплати, шляхом купівлі безконтактної електронної картки, жетона тощо. Саме у момент їх купівлі особа сплачує повну суму проїзду за одну чи декілька поїздок на цей час у готівковій формі. Для реалізації права на проїзд така особа повинна пройти через процедуру валідації БЕК, яка проводиться за допомогою валідатора шляхом зменшення коштів карти (юнітів, поїздок) на вартість поїздки (кількість юнітів, поїздок) із записом у валідатор транзакції оплати.

За зменшення коштів (юнітів, поїздок) безконтактної електронної картки на вартість (кількість юнітів, поїздок) поїздки проводиться транзакція оплати із занесенням запису у внутрішню пам'ять терміналу та з видачею проїзного документа: квитка, чека. Інформація, що передається оператору АСОП та яка міститься у проїзному документі, повинна містити:

– ідентифікаційний номер БЕК;
– тип пільги;
– суму платежу без пільги;
– суму пільги;
– дату, час;
– належність транспорту;
– номер маршруту;
– страхування пасажира тощо.

Отже, враховуючи сутність процесу валідації та умову попередньої оплати послуг перевезення пасажирів наземним транспортом загального користування шляхом придбання БЕК чи жетона, вважаємо, що під час її здійснення не відбувається проведення розрахункової операції за готівку та/або в безготівковій формі під час реалізації товарів чи надання послуг.

Для дотримання суб'єктами господарювання вимог безпеки продукції, послуг, діяльності та її результатів для споживачів та навколишнього середовища, забезпечення їх належної якості державою запроваджено процедуру сертифікації (підтвердження відповідності).

Ст. 1 Закону України «Про підтвердження відповідності» № 2406-III від 17.05.2001 [27] сертифікацією визнається процедура, за допомогою якої визнаний в установленому порядку орган документально засвідчує відповідність продукції, систем якості, систем управління якістю, систем екологічного управління, персоналу встановленим законодавством вимогам. Обов'язкові вимоги до об'єктів сертифікації встановлюються технічними регламентами.

Технічний регламент – закон України або нормативно-правовий акт, прийнятий Кабінетом Міністрів України, де визначено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, а також вимоги до послуг, включаючи відповідні положення, дотримання яких обов'язкове.

Для визначення виконання відповідних вимог технічних регламентів чи стандартів застосовується процедура оцінки відповідності.

Відповідно до ст. 29 Закону України «Про дорожній рух» [20], до участі у дорожньому русі допускаються транспортні засоби, конструкція і технічний стан яких відповідають вимогам чинних в Україні правил, нормативів і стандартів, що мають сертифікат на відповідність цим вимогам.

Відповідно до Наказу Державного комітету з питань житлово-комунального господарства «Про затвердження Правил експлуатації трамвая та тролейбуса» від 10.12.1996 № 103 [21], основні функції та завдання щодо розроблення і виготовлення технічних засобів міського електротранспорту розподіляються між органами і організаціями так.

Згідно з розпорядженнями Кабінету Міністрів України № 313-р від 22.10.1991 та № 66-р від 03.02.1992 [22; 23], генеральним замовником технічних засобів міського електричного транспорту (рухомого складу, випрямно-перетворювальної техніки, засобів управління рухом, системами електропостачання тощо) є Державний комітет із питань житлово-комунального господарства України (нова назва – Комітет із питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства та регіональної політики), який:

– визначає перспективні напрями розвитку й удосконалення технічних засобів міського електротранспорту, організовує науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи;

– затверджує технічні завдання (вимоги) на розроблення технічних засобів, програми та методики приймальних випробувань;

– організовує виробництво нових зразків технічних засобів міського електротранспорту та очолює приймальні комісії з їх випробувань;

– розробляє й затверджує основні нормативні документи з питань експлуатації технічних засобів;

– затверджує технічні умови на постачання технічних засобів.

Функції розроблення технічних засобів громадського транспорту можуть здійснюватися за ініціативою підприємств і організацій, які можуть виступати замовниками такої продукції.

Ст. 17 Закону України «Про міський електричний транспорт» [24] передбачає, що технічний і санітарний стан рухомого складу, який працює на маршрутах (лініях), та інших об'єктів міського електричного транспорту повинен відповідати вимогам Правил дорожнього руху, Правил експлуатації трамвая та тролейбуса, Правил технічної експлуатації метрополітену, а також нормам та стандартам у цій сфері.

Пунктом 31 Правил дорожнього руху, затверджених Постановою Кабінету Міністрів № 1306 від 10.10.2001 [25], встановлено, що технічний стан транспортних засобів та їх обладнання повинні відповідати вимогам стандартів, що стосуються безпеки дорожнього руху та охорони навколишнього середовища, а також правил технічної експлуатації, інструкцій підприємств-виробників та іншої нормативно-технічної документації. Обов'язок щодо забезпечення належного технічного стану транспортних засобів покладається на їх власників або інших осіб, які їх експлуатують, згідно з чинним законодавством.

Отже, обов'язок дотримання вимог державних стандартів та інших нормативних актів під час розроблення та виготовлення рухомого складу та інших технічних засобів покладається на виробників такої продукції, а під час експлуатації – на осіб, що її здійснюють.

Заборонено експлуатацію тролейбусів і трамваїв за наявності будь-якої несправності, зазначеної в правилах технічної експлуатації цих транспортних засобів, а також у разі їх виготовлення або переобладнання з порушенням вимог стандартів, правил і нормативів, що стосуються безпеки дорожнього руху. Чинне законодавство, крім загальної вимоги щодо відповідності транспортного засобу стандартам, правилам і нормативам, що стосуються безпеки дорожнього руху, передбачає спеціальну вимогу на випадок його переобладнання.

Закон України «Про дорожній рух» [20] встановлює вимогу щодо обов'язкового погодження з виробником транспортних засобів та їх складових частин переобладнання, що призводять до наслідків, зазначених у ч. 2 ст. 32 цього Закону. Виходячи із закритого переліку наслідків переобладнання, визначених у ч. 2 ст. 32 Закону України «Про дорожній рух», можна зробити висновок, що за відсутності під час переобладнання транспортного засобу таких наслідків узгодження його проведення з виробником не є обов'язковим.

Переобладнання транспортних засобів, призначених для експлуатації на вулично-дорожній мережі загального користування, що призводить до зміни повної маси та її розподілу по осях, розміщення центру ваги, типу двигуна, його ваги і потужності, колісної бази чи колісної формули, системи гальмового і рульового керування та трансмісії, повинно здійснюватися відповідно до Порядку переобладнання транспортних засобів, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 607 від 21 липня 2010 р. [26].

До переобладнання транспортного засобу необхідно забезпечити проведення його огляду за місцем реєстрації відповідним підрозділом поліції, за результатами якого власник або його представник отримує відповідний акт, складений за формою, встановленою цим органом. Для переобладнання транспортного засобу в індивідуальному порядку власник або його представник повинні узгодити такі дії зі спеціально уповноваженою організацією, до яких належать державне підприємство «ДержавтотрансНДІпроект» та Центр безпеки дорожнього руху та автоматизованих систем при МВС.

Порядком переобладнання транспортних засобів, окрім погодження переобладнання зі спеціально уповноваженою організацією, також установлено необхідність проведення оцінювання відповідності транспортного засобу, що переобладнаний, вимогам правил, нормативів і стандартів України, а також умовам (вимогам), викладеним у документі про погодження, організацію з оцінки відповідності, вибраною за власною ініціативою власником або його представником.

На підставі наведених правових норм слід зробити висновок, що транспортні засоби, їхні складові частини та приладдя підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, експлуатація яких без підтвердження відповідності є порушенням правил здійснення господарської діяльності.

Законодавством не заборонено вчинювати дії щодо внесення змін до конструкції транспортних засобів, що перебувають в експлуатації, суб'єктами господарювання, що не є їх виробниками. Але якщо вони відповідають визначенню «переобладнання» та призводять до перелічених у ст. 32 Закону України «Про дорожній рух» [20] змін, а саме: зміни повної маси і її розподілу по осях, розміщення центру ваги, типу двигуна, його ваги і потужності, колісної бази чи колісної формули, системи гальмового і рульового керування та трансмісії, – необхідне обов'язкове погодження їх вчинення з виробником транспортних засобів та їх складових частин. Для забезпечення надання безпечних транспортних послуг та додержання перевізниками законодавства про міський електричний транспорт запроваджено державний контроль у сфері міського електричного транспорту відповідно до ст. 10 Закону України «Про міський електричний транспорт» [24].

Державний контроль над технічним станом об'єктів міського електричного транспорту (крім метрополітену) здійснює Державна технічна інспекція міського електричного транспорту.

Функції державної технічної інспекції міського електричного транспорту полягають у такому: контроль додержання перевізниками вимог законодавства про дорожній рух та міський електричний транспорт; проведення реєстрації та обліку трамвайних вагонів і тролейбусів; здійснення контролю над технічним станом об'єктів міського електричного транспорту та забезпеченням безпеки руху трамвайних вагонів і тролейбусів.

Уточнюючи законодавчі норми, що регулюють відносини у вузлових точках зв'язку «техніка – економіка – право – інституційний порядок», автори дослідження переконані, що проблема законності нині є

досить актуальною в економіці та управлінні. Закони та норми регламентують управлінську діяльність і прищеплюють персоналу культуру «управління в рамках закону». У практиці життєдіяльності сьогодення ми вже впевнилися у згубності та руйнівній силі управління «поза нормами закону». Стратегію розвитку, шлях у майбутнє, наука вбачає (і працює над цим) у розбудові в економіці нової інституційної системи в законодавчих рамках, що й становить один з аспектів (напрямів) нашого дослідження.

Аналітична й управлінська цінність упровадження АСОП з її можливостями реєстрації сплати за проїзд полягає у точності первинної інформації, накопиченні банку достовірних даних для аналізу грошових потоків і прийнятті коригуючих рішень. У цьому й полягає розкриття економічної сутності модернізаційного процесу в системі громадського транспорту та його підтримки в зміненому інституційному полі (право ↔ економіка ↔ технологічні інновації ↔ управління розвитком).

Сильною стороною у проведеному дослідженні є аналіз економічних можливостей та концепції застосування АСОП в Україні, розглянувши також правовій аспект її застосування. Крім того, слід зазначити, що автори статті були співавторами колективу розробників проекту закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті» № 4121 від 22.02.2016 (електронне посилання (офіційне) на проект Закону http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58244), результатом перетворення якого став Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті» від 17.01.2017 р. № 1812-VIII (офіційне електронне посилання http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1812-19).

Слабкою стороною є те, що в рамках цієї статті автори не змогли донести до наукової спільноти всі аспекти щодо впровадження АСОП в Україні. За рамками статті залишилися деякі питання інституційного, кадрового, організаційного та еколого-економічного характеру.

Можливостями для подальших досліджень є переймання досвіду європейських країн щодо всіх сторін роботи системи, що розглядається, а також роботи з як найповнішого збору виручки за послуги, що надані громадським транспортом у містах.

Загрозами для результатів проведених досліджень є те, що для зміни законодавства в нашій країни для будь-якої галузі повинен пройти певний час для проходження усієї процедури, що супроводжує такі зміни. Економіка будь-якого процесу, що відбувається в країні, випереджує процес законоперетворення. Раніше в більш стабільних і спрощених умовах зовнішнього середовища актуальні завдання функціонування і розвитку суб'єктів господарювання вирішувалися з урахуванням практичного досвіду та використанням апробованих наукових рекомендацій у сфері економіки, організації, управління та ін. Нині й економічна система, й зовнішнє середовище (що включає інституційні правила, інфраструктуру, систему факторів впливу) швидко і докорінно змінюються. Разом із тим змінюються наукові парадигми, теоретичні положення у сфері економічних відносин, інформаційна база і технології управління. У таких умовах із прийняттям невірних, невиважених рішень виникає мультиплікативний ефект утрат, швидко зростає масив конфліктних ситуацій, зменшується часовий інтервал між кризами та збільшується кількість підприємств-банкрутів. У результаті дії описаних чинників, економічні системи знаходяться у стані розбалансованості і стагнації. Цілі галузі входять до зони вкрай високого ризику з утратою іміджу, конкурентоспроможності, економічної незалежності.

Висновки. Отже, автоматизована система оплати проїзду – це програмно-технічний комплекс, спрямований на здійснення реєстрації та обліку пасажирів шляхом використання безконтактних електронних карток, жетонів тощо, що дають право проїзду на міському автомобільному та електричному транспорті загального користування. Введення та застосування АСОП у наземному міському пасажирському транспорті має на меті автоматизацію контролю оплати проїзду пасажирів за рахунок застосування інформаційних технологій у процесі виготовлення та використання спеціальних засобів оплати та реєстрації проїзду, документів, що надають право на проїзд, а також технічного оснащення транспортних засобів для їх активізації.

Запровадження АСОП спрямоване на:

– забезпечення повноти збору плати за проїзд;

– підвищення зручності застосування документів, що підтверджують право на проїзд;

– спрощення системи контролю над перевезенням пільгового контингенту громадян та попередження незаконного користування пільговими умовами перевезень іншими суб'єктами;

– збір, облік та зберігання даних;

– забезпечення об'єктивності даних за всіма операціями продажу та моніторингу використання документів, що надають право на проїзд.

Упровадження АСОП дасть можливість транспортним підприємствам вирішити низку своїх проблем та забезпечить умови для створення єдиного уніфікованого методу сплати за проїзд та можливість уведення гнучкої тарифної політики для залучення якомога більшої кількості пасажирів. АСОП:

– максимально підвищить прозорість та точність обліку фактично наданих послуг із перевезення усіх категорій пасажирів, у тому числі пільгових;

– забезпечить повну, достовірну та деталізовану інформацію про виконану транспортну роботу, що,

своєю чергою, дасть змогу вирішити завдання планування та аналізу пасажирських перевезень;

– зменшить експлуатаційні витрати на організацію і контроль збору виручки;

– підвищить економічні показники роботи за рахунок використання зібраної в системі інформації для запровадження та підтримки гнучкої системи тарифів, упровадження нових продуктів та способів оплати проїзду;

– створить необхідні умови для взаємодії між транспортними операторами.

Основним завданням, поставленим для розв'язання у цій статті, було детальне структурування та пропозиції щодо коригування нормативно-правової бази та науково-економічного забезпечення діяльності галузі міського громадського транспорту для підвищення його економічної ефективності, надійності і фінансової стійкості.

Список літератури:

1. URL: http://lotgroup.eu/
2. URL: http://card-sys.com/
3. URL: http://www.belcard.by/
4. Адаменко М.І., Палант О.Ю. Економіко-технічна надійність експлуатації міського електричного транспорту: монографія. Харків: Золоті сторінки, 2014. 144 с.
5. Вакуленко К.Є., Доля К.В. Особливості управління міськими пасажирськими транспортними системами: монографія. Х.: НТМТ, 2013. 171 с.
6. Палант О.Ю. Стратегія системної модернізації міського електричного транспорті: монографія. Х.: Золоті сторінки, 2016. 360 с.
7. Дивінець О.Л., Палант О.Ю. Економіко-правові аспекти впровадження автоматизованих систем оплати проїзду в наземному електротранспорті України: монографія. Львів: Ліга-прес, 2015. 192 с.
8. Величко В.В. Сучасні підходи до формування моделі функціонування підприємств транспортної інфраструктури міста. Экономические проблемы и перспективы развития жилищно-комунального хозяйства на современном этапе: материалы конф. Харьков: ХНАГХ, 2010. С. 106–111.
9. Амоша О.І., Філіппова О.С. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту. Економіка будівництва і міського господарства. 2010. № 4. С. 179–189.
10. Intelligent transport systems: intelligence at the service of transport networks. European Commission, Energy and Transport DG. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2003. 2 p.
11. Димченко О.В., Круду А.С. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні. Комунальне господарство міст. Харків: ХНУМГ, 2014. № 113. С. 3–9.
12. Теоретичні засади правового регулювання інвестування інноваційного розвитку в Україні: монографія / С.М. Прилипко та ін.; за ред. Р.П. Бойчука. Харків: Право, 2014. 480 с.
13. Дывинец О.Л., Палант А.Ю. Экономические и юридические особенности внедрения автоматизированной системы оплаты проезда на предприятиях электротранспорта Украины. Бізнес Інформ. 2015. № 3. С. 137–141.
14. Далека В.Х., Сорока К.О., Личов Д.О. Структуризація системної моделі транспортних систем для формування проектів ресурсозбереження. Комунальне господарство міст. 2015. № 121. С. 6–11.
15. Economic Development. A Strategic Approach for Local Governmevts. Leader's Guide and Participants Handbook. Washington, ICMA, 1995.
16. Forrest, Ray, Lee, James. Housing and Social Change. East-West Perspectives. New York : Routledge, Taylor & Francis Group, 2003.
17. Guasch J.L. Negotiating and renegotiating infrastructure PPPs and concessions : Key issues for police makers, 2007.
18. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 06.07.1995 № 265/95-ВР. URL: http://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80.
19. Положенням про форму та зміст розрахункових документів: Наказ ДПА про затвердження нормативно-правових актів до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 01.12.2000 № 614 / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0105-01.
20. Про дорожній рух: Закон України від 30.06.1993 № 3353-XII / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3353-12.
21. Про затвердження Правил експлуатації трамвая та тролейбуса: Наказ Держ. комітету з питань ЖКГ від 10.12.1996 № 103 / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0066-97.
22. Про організацію будівництва інфраструктурних об'єктів Київського регіону: Розпорядження КМУ від 11.04.2011 № 313-р / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/313-2011-%D1%80.
23. Про освоєння з 1992 року виробництва тролейбусів типу ПМЗ-ТІ: Розпорядження КМУ від 03.02.1992 № 66-р. Втрата чинності від 31.08.2005 // Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/66-92-%D1%80.
24. Про міський електричний транспорт: Закон України від 29.06.2004 № 1914-IV / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1914-15.
25. Про Правила дорожнього руху: Постанова КМУ від 10.10.2001 № 1306 / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-%D0%BF.
26. Про затвердження порядку переобладнання транспортних засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2010 № 607 / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/607-2010-%D0%BF.
27. Про підтвердження відповідності: Закон України від 17.05.2001 № 2406-III / Офіційний сайт законодавства України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2406-14.

УДК 005.5:351.077

Дашко І.М., к. е. н.,
доцент кафедри обліку та менеджменту
Криворізький факультет
Запорізького національного університету

СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Дашко І.М. Сутність та механізм здійснення процесу публічного адміністрування. У статті досліджено теоретичні проблеми сутності та механізму здійснення процесу публічного адміністрування. Розкрито функції публічного адміністрування. Зазначено, що функції публічного адміністрування становлять єдине ціле, тому їх аналіз дає можливість зрозуміти особливості взаємовідносин суб'єктів публічного адміністрування. Узагальнено структуру механізму публічного адміністрування.

Ключові слова: публічне адміністрування, управління, менеджмент, влада, держава, суспільство, оточення, політика.

Дашко И.Н. Сущность и механизм осуществления процесса публичного администрирования. В статье исследованы теоретические проблемы сущности и механизма осуществления процесса публичного администрирования. Раскрыты функции публичного администрирования. Указано, что функции публичного администрирования составляют единое целое, поэтому их анализ дает возможность понять особенности взаимоотношений субъектов публичного администрирования. Обобщена структура механизма публичного администрирования.

Ключевые слова: публичное администрирование, управление, менеджмент, власть, государство, общество, окружение, политика.

Dashko I.M. The essence and implementation mechanisms of the process public administration. In the article theoretical problems of the essence and mechanism of public administration process implementation are investigated. Public administration functions are revealed. It is noted that the functions of public administration constitute a united whole, because their analysis makes it possible to understand the peculiarities of the relations of the subjects of public administration. The structure of the mechanism of public administration is generalized.

Key words: public administration, management, management, power, state, society, environment, politics.

Постановка проблеми. Публічне адміністрування як аспект управлінської діяльності існує стільки, скільки функціонують політичні системи та скільки вони намагаються досягти мети програм, поставлених політиками. Безперечно, публічне адміністрування є одним з аспектів більш широкого поняття, а саме управління, зміст якого було визначено як певну дію для досягнення конкретної мети.

Публічне адміністрування є тим сектором управління, який є знайденим в «політичному оточенні». Зміст адміністрування є близьким до такого, що визначено в теорії управління для адміністративних методів впливу керуючого суб'єкта на об'єкт: «це способи і прийоми, дії прямого і обов'язкового визначення поведінки і діяльності людей з боку відповідних керівних компонентів держави».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та механізмів здійснення процесу публічного адміністрування аналізували такі науковці, як, зокрема, А. Авер'янов, В. Бакуменко, І. Грицяк, В. Загорський, А. Колодій, І. Коліушко, М. Лахижа, В. Малиновський, В. Мартиненко, П. Надолішний, Н. Нижник, О. Оболенський, О. Черчатий, Ю. Шаров. Проте вдосконалення теоретичних проблем сутності та механізму здійснення процесу публічного адміністрування, його функції потребують більш детального вивчення та розробки певних рекомендацій, адже майже не приділяється увага саме механізму здійснення процесу публічного адміністрування, яке широко застосовується в практичній діяльності держави.

Публічне адміністрування останнім часом є предметом вивчення багатьох вчених і фахівців, як вітчизняних, так і зарубіжних, але, незважаючи на це, залишаються невирішеними питання в понятійному апараті, теоретичних, методологічних та практичних аспектах, а також нормативно-правовому забезпеченні в сутності та механізмах здійснення процесу публічного адміністрування через органи місцевого самоврядування та механізми взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування.

Постановка завдання. Метою статті є огляд літературних джерел та узагальнення проблем сутності й механізму здійснення процесу публічного

адміністрування, які висвітлені в українській та зарубіжній літературі.

Виклад основних результатів. Поняття «публічне адміністрування» з'явилось у зарубіжній літературі. Спочатку переклад терміна "public administration" був однозначним, а саме «державне управління», згодом було досліджено, що це поняття має полісемантичний характер і залежно від контексту перекладається ще як «публічне адміністрування», «публічна адміністрація» і навіть «суспільне управління», «управління на державному та місцевому рівні», «громадська адміністрація». Це стосується і термінів "public" і "administration".

«Публічне» є категорією більш широкою, ніж «державне», а «адміністрування» – поняття більш вузьке, ніж «управління» [4].

У словнику Мюллера надано п'ять дефініцій "public" як прикметника:

1) суспільний, державний;
2) народний, загальнонародний;
3) публічний, загальнодоступний;
4) комунальний;
5) відкритий, гласний [11].

У професійному онлайн-словнику Мультітран є 15 таких дефініцій: «суспільний», «народний», «загальнонародний», «комунальний», «публічний», «загальнодоступний», «відкритий», «державний», «загальний», «казенний», «суспільного користування», «колективний», «гласний», «несекретний», «об'єднаний» [12].

Розглянувши складові поняття «публічне адміністрування», можемо говорити, що у словнику слів іншомовного походження зазначено, що «публічний» походить від лат. «суспільний», «народний» і має такі дефініції:

– який відбувається у присутності публіки, людей; прилюдний, привселюдний, гласний, відкритий;

– призначений для широкого відвідування, користування; громадський, загальний, загальнодоступний [10].

У навчальному посібнику «Публічне адміністрування в Україні» зазначено, що адміністрування означає виконання певних завдань у рамках інструкцій, а те, наскільки добре чи наскільки ефективно, залишається за межами його уваги, оскільки контроль над цим є обов'язком політичного суб'єкта, що розробив інструкції [7].

Згідно з енциклопедією державного управління публічне адміністрування є різновидом управлінської діяльності інституцій публічної влади, завдяки якій держава та громадянське суспільство забезпечують самокерованість (самоврядність) усієї суспільної системи та її розвиток у певному, визначеному напрямі [2].

Г. Зінченко вважає, що система публічного адміністрування – це організаційні структури державного апарату, персонал яких реалізує сукупність необхідних функцій, використовуючи комплекс відповідних форм, методів і процедур, а також прямі та зворотні зв'язки між державою та суспільством [3].

На думку В. Коваленка, публічне адміністрування розкриває основні напрями цілеспрямованої діяльності суб'єктів владних повноважень щодо виконання адміністративних зобов'язань [6].

О. Кілієвич пропонує під "public administration" розуміти державне управління або впровадження державної політики переважно виконавчою гілкою влади [5].

Публічне адміністрування охоплює безліч інститутів сучасного суспільства та перебуває в призмі таких трьох глобальних підходів:

1) ринково-ліберальний (сформульований в концептуальних моделях нового менеджменту, оновленого управління і спирається на ринкову модель, «байдужу до політики», у якій громадянин постає в образі споживача);

2) ліберально-коммунітаристський (розвивається в концепції «політичних мереж» і спирається на розвиток структурних взаємин (договірних) між політичними інститутами держави та суспільства, визнає рівність громадян);

3) підхід демократичного громадянства (спирається на особливе «сприйнятливе» адміністрування, яке покликане служити громадянину).

В межах кожного підходу формується сфера міждисциплінарної взаємодії. Зростає значення публічного адміністрування, що покликане забезпечити соціальний добробут і підвищити ефективність державного управління [13].

У публічному адміністрування функції відображають його зміст. Зміст публічного адміністрування – це сукупність його процесів, відносин, зв'язків. Їх кількість та різноманітність свідчать про те, наскільки складним є публічне адміністрування.

Функції носять самостійний, об'єктивний та універсальний характер і використовуються в різних сферах публічного адміністрування. Вони є взаємопов'язаними і взаємозалежними, тісно інтегровані в процес публічного адміністрування і становлять єдине ціле з ним. Уся їх сукупність розкриває управлінський процес [1].

Функції публічного адміністрування наведено на рис. 1.

Необхідно зазначити, що функції публічного адміністрування здійснюються через форми і методи публічного управління, які показують шляхи і засоби процесу публічного адміністрування.

Отже, функції публічного адміністрування – це самостійні та якісно однорідні складові діяльності суб'єктів публічного адміністрування, об'єднані єдиною метою, особливостями реалізації.

Реалізація процесу публічного адміністрування відбувається за допомогою розроблення та втілення відповідних управлінських механізмів, що створюють умови для своєчасного та ефективного

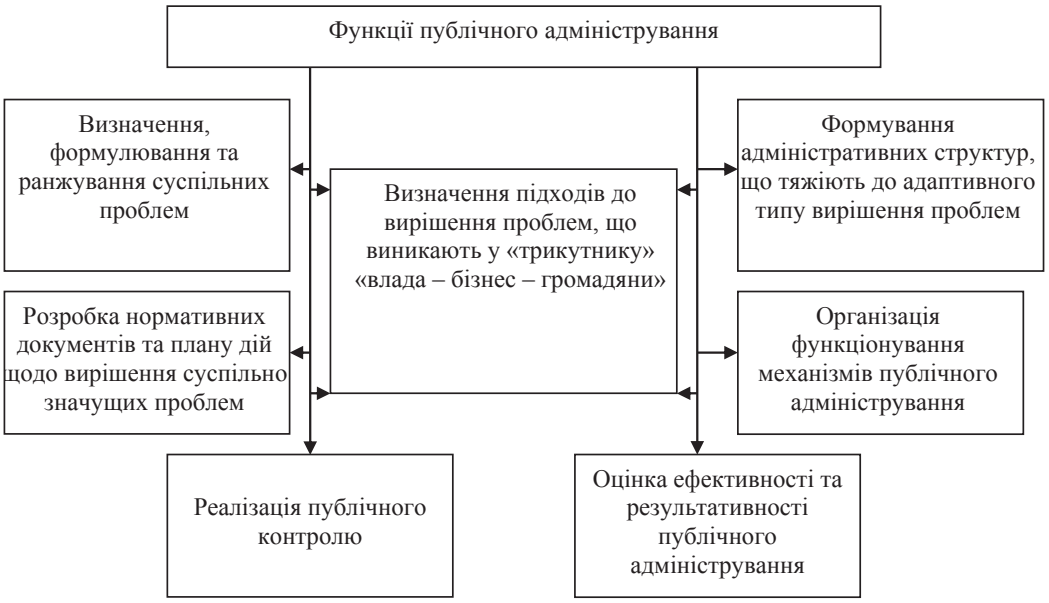

Рис. 1. Функції публічного адміністрування

Рис. 2. Поділ механізмів публічного адміністрування за видами владних суб'єктів

розв'язання наявних у цій сфері суперечностей. Механізми публічного адміністрування – це спеціальні засоби, що забезпечують здійснення регулюючого впливу публічних адміністрацій на соціально-економічні територіальні системи різних рівнів (села, селища, райони в містах, міста, райони, області, уся країна) з метою забезпечення гідних умов життєдіяльності людей, що проживають у державі, та громадян України, що тимчасово проживають за її межами.

У складі механізмів публічного адміністрування за системами владних суб'єктів виділяють державні механізми публічного адміністрування, механізми здійснення публічного адміністрування через органи місцевого самоврядування та механізми взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування (рис. 2) [8].

З огляду на наявність кількох рівнозначних етимологічних підходів до трактування поняття механізму всі наявні механізми (зокрема, механізми публічного адміністрування) з метою їх формування, дослідження та удосконалення доцільно підрозділити на три досить відмінні один від одного типи:

1) механізми-знаряддя, що призначені для досягнення конкретної мети або здійснення цілеспрямованого впливу на якийсь об'єкт або його оточення шляхом застосування одного чи кількох узгоджених та відповідних справі засобів;

2) механізми-системи, які дають можливість представлення будь-яких систем як механізмів, що відображають сукупність взаємодій між усіма їхніми підсистемами та елементами;

3) механізми-процеси, що є визначеною послідовністю здійснення певних дій щодо перетворення об'єктів, на які вони спрямовані, та відображають зміни у стані цих об'єктів під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів (рис. 3).

Отже, механізми здійснення процесу публічного адміністрування є чітко вибудуваними послідовностями дій, реалізація яких забезпечує здійснення публічного адміністрування відповідними органами або їх посадовими особами шляхом поступових

Рис. 3. Система механізмів публічного адміністрування

Елементи механізму	Учасники відносин					
	Центральні ОВВ	Регіональні ОВВ	Органи місцевого самоврядування	Галузеві установи	Споживачі послуг	Зацікавлені орг-ії
Цілі						
Принципи	Зафіксовані в установчих документах					
Функції	Зафіксовані в установчих документах				фактичні	
Методи впливу на процес	Правові, організаційні, економічні, соціально-психологічні			Надання послуг	Споживання послуг	Безпосередня участь
Технології та технічні засоби	Засоби зв'язку, комп'ютерна техніка тощо					
Інформація	Висхідна, низхідна					

Рис. 4. Узагальнена схема структури механізму публічного адміністрування

перетворень у стані об'єктів публічного адміністрування.

Кількість та розгалуженість механізмів здійснення процесу публічного адміністрування залежать від ступеня деталізації цього процесу, його поділу на складові за суб'єктами публічного адміністрування та окремими функціями, що мають бути реалізовані ними або конкретними посадовими особами (рис. 4) [8].

Необхідно зазначити, що перш за все до складу механізмів здійснення процесу публічного адміністрування повинні бути включені процесні механізми, що реалізуються Президентом України, Верховною Радою України, органами державної виконавчої влади, органами юстиції та органами місцевого самоврядування.

Оскільки процеси публічного адміністрування, що здійснюються органами державної влади та місцевого самоврядування на різних рівнях управління, мають свої особливості та є досить складними (складеними), для них мають бути розроблені окремі процесні механізми. Прикладами таких механізмів є механізм врегулювання соціально-трудових відносин Міністерством праці та соціальної політики України, механізм управління охороною здоров'я відповідним головним управлінням обласної державної адміністрації, механізм управління комунальною власністю міста тощо.

Найбільш поширеними для публічного адміністрування є роботи з виконання внутрішніх функцій держави, а саме економічної, соціальної, культурно-освітньої, політичної, правоохоронної, екологічної.

Таким чином, за особливостями побудови механізми публічного адміністрування поділяються на цільові (спрямовані на досягнення певної мети) механізми публічного адміністрування, механізми функціонування системи публічного адміністрування на різних етапах суспільного розвитку країни та механізми здійснення процесу публічного адміністрування різними владними органами та окремими посадовими особами.

Оскільки публічне адміністрування стає не лише специфічною формою комунікації суб'єктів політичного процесу, але й необхідною умовою подальшого розвитку демократії в нашій державі [9], можна говорити про сприяння публічного адміністрування впровадженню демократичних цінностей та сталому розвитку нашої держави, тому з метою становлення в Україні необхідно:

– підвищити рівень підготовки державних службовців до роботи за умов публічної діяльності влади;

– розширити коло наукових інтересів у сфері формування засад публічності політичної та управлінської діяльності;

– інтенсифікувати процес впровадження електронного врядування;

– розробити теоретико-методологічні основи публічної політики в Україні шляхом проведення семінарів, круглих столів, конференцій з обміну досвідом, зокрема з колегами з країн ЄС, що мають досвід публічної політичної діяльності.

Висновки. Публічне адміністрування у широкому сенсі пов'язане з функціонуванням усіх гілок влади, а саме законодавчої, виконавчої та судової, а отже, з архетипами демократії, при цьому публічне адміністрування – це модифікація класичного менеджменту в різних сферах життєдіяльності всього суспільства, тобто планування, організації та мотивації з акцентом на контролі за формуванням та використанням ресурсів, що має за мету їх ефективне використання органами влади (зокрема, регіональними та місцевими), бізнесом, громадянами (всі зацікавлені сторони) і за процесом надання публічних послуг.

Отже, публічне адміністрування – це залучення всіх зацікавлених громадян до процесів, що відбуваються на рівні міста, району, регіону чи країни з метою використання їх права, здібностей та можливостей здійснювати народну владу, самостійно ухвалювати рішення та реалізовувати функції публічного адміністратора, тобто соціального контролера, що має здатність до самоорганізації.

Таким чином, публічне адміністрування є складовою публічного адміністрування (врядування), метою якого постає розвиток держави на засадах демократії з використанням ефективних новітніх методів і технологій управління, спрямованих на забезпечення громадян на рівні світових стандартів.

Список літератури:

1. Бородін І. Функції публічного управління. Теорія та історія держави і права. URL: http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/12909/1/7.pdf.
2. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 8: Публічне врядування / наук.-ред. кол.: В. Загорський та ін. Львів: ЛРІДУ, НАДУ, 2011. 712 с.
3. Зинченко Г., Иванова И., Лысенко В., Рогов И. Социология управления: учебно-метод. комплекс. Ростов-на-Дону: СКАГС, 2010. 48 с.
4. Колесникова К. Публічне адміністрування в Україні: огляд літературних джерел. Теорія та практика державного управління. 2013. Вип. 3 (42). С. 3–8.
5. Кузнєцов А. Концептуальні підходи до формування понятійного апарату сфері публічного управління. Понятійно-категоріальний апарат публічного управління. Київ: НАДУ, 2010. С. 38–43.
6. Колпаков В., Кузьменко О., Пастух І. та ін. Курс адміністративного права України: підручник / за ред. В. Коваленка. Київ: Юрінком Інтер, 2012. 808 с.
7. Дзюндзюк В., Коротич О., Мельтюхова Н. та ін. Публічне адміністрування в Україні: навч. посіб. / за заг. ред. В. Корженка, Н. Мельтюхової. Харків: вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. 256 с.
8. Публічне адміністрування в Україні: механізми та технології публічного адміністрування в Україні. Електронна інформаційна бібліотека. URL: http://info-library.com.
9. Стадник М., Дяченко В. Публічне управління як чинник сталого розвитку. Публічне управління: шляхи розвитку: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 26 листопада 2014 р.): у 2 т. / за наук. ред. Ю. Ковбасюка, С. Романюка, О. Оболенського. Київ: НАДУ, 2014. Т. 1. 150 с.
10. Термін «адміністрування». Економічна енциклопедія «Словопедія». URL: http://slovopedia.org.ua/38/53392/377011.html.
11. Термін «публічний». Англо-російський словник Мюллера. URL: http://slovarus.info/eng_m.php.
12. Термін «публічний». Онлайн-словник Мультітран. URL: http://www.multitran.ru/c/M.exe?l1=2&l2=1&s=public.
13. Ястремська О., Мажник Л. Публічне адміністрування: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 132 с.

УДК 330.322

Єгорова О.М., аспірант
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківський державний університет харчування та торгівлі

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Єгорова О.М. Системний підхід як основа ефективного управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства. У статті представлено аналіз наукових думок щодо поняття «управління інвестиційною діяльністю», визначено основні принципи та функції ефективного управління інвестиційною діяльністю, запропоновано концептуальну модель системи управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства.

Ключові слова: система, інвестиції, системний підхід, ефективність, торговельне підприємство, інвестиційна діяльність.

Егорова Е.Н. Системный поход как основа эффективного управления инвестиционной деятельностью торгового предприятия. В статье представлен анализ научных мыслей относительно понятия «управление инвестиционной деятельностью», определены основные принципы и функции эффективного управления инвестиционной деятельностью, предложена концептуальная модель системы управления инвестиционной деятельностью торгового предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, системный поход, эффективность, торговое предприятие, инвестиционная деятельность.

Yehorova O.M. System approach as a basis for the effective management of investment activity of trade enterprise. The article presents an analysis of scientific thoughts on the definition of "management of investment activity", determines the main principles and functions of effective management of investment activity, and proposes a conceptual model of the system of management of investment activity of a trade enterprise.

Key words: system, investments, system approach, efficiency, trade enterprise, investment activity.

Постановка проблеми. За останні роки євроінтеграційних перетворень в інвестиційній діяльності торговельних підприємств відбулися суттєві зміни. Поряд з традиційними суб'єктами інвестиційної діяльності вже виступають міжнародні організації, інвестиційні фонди, різні фінансові посередники, корпорації. Зі збільшенням багатосуб'єктивності інвестиційної діяльності збільшуються як джерела фінансування інвестицій, так і цілі їх здійснення. Тому переміщення капіталу як на території країни, так і за її межами потребує ефективної системи управління як на державному рівні, так і на рівні суб'єктів господарської діяльності. В Україні сформовано законодавчу базу, яка має ієрархічну систему, що забезпечує управління інвестиційною діяльністю на макро -і мікрорівнях.

Під час встановлення чіткої системи управління інвестиційною діяльністю підприємства за мету ставиться перш за все забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії, спрямованої на європейські зміни, в окремих етапах його розвитку. В результаті воно набуває конкретного вираження в максимізації ринкової вартості підприємства та підвищення добробуту його власників у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Застосування системного підходу до управління торговельними підприємствами виступає у формі ефективності відтворення та ефективності господарської діяльності суб'єктів підприємництва, що безпосередньо пов'язано з інвестуванням, з вкладанням капіталу. Тому питання системного підходу до управління інвестиційною діяльністю та визначення шляхів її підвищення є особливо актуальним.

Кожне торговельне підприємство безперервно здійснює інвестиційну діяльність, яка потребує ефективної організації управління згідно з потенційними напрямами його розвитку, а також визначає необхідність пошуку напрямів покращення визначеної системи з використанням наукових та практичних досягнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі системного підходу до управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства присвячено велику кількість наукових праць, оскільки саме вона розкриває раціональність інвестування. Значний внесок у розвиток системного підходу до управління інвестиційною діяльністю зробили іноземні та вітчизняні автори, зокрема Н. Андерсон, Я. Гордон, Н. Гованні, Ф. Котлер, Д. Джобберт, Т. Левін, М. Міллер, О. Удалих, Н. Замятіна, В. Акуленко, І. Новікова, В. Блонська, Н. Камінська,

О. Куянова, С. Оборська. Розвиток торговельних підприємств, інвестиційної діяльності та здійснення інвестиційних процесів у цій галузі привернули увагу таких вчених, як А. Мазаракі, Н Ушакова, М. Защук В. Міщенко, З. Шершньова, О. Чайкова, О. Бакунов, А. Мамаєва, В. Гросу, Н. Татаренко, М. Денисенко, О. Ястремська, О. Бакунов, Л. Ліго-ненко, І. Височин, О. Чайкова, В. Распопова, О. Феєр.

Серед зацікавлених проблемою управління ефективністю діяльності підприємства варто виділити таких, як А. Ковальова, О. Амоша, М. Чумаченко, О. Куянова, Н. Камінська, Ю. Правик, Л. Омелянович.

Системний підхід до управління інвестиційною діяльністю підприємств торгівлі дає змогу виявити його конкретні форми, принципи та закономірності, проте потребує подальшого розвитку.

Сучасна теорія і практика управління інвестиційною діяльністю підприємства вимагає кардинальних змін, що обумовлено євроінтеграційними напрямами економіки країни, глобалізацією світовою торгівлі, виходом на конкурентоспроможній ринок.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування важливості системного підходу як основи ефективного управління інвестиційною діяльністю на основі активізації з урахуванням особливостей торговельного підприємства для прибутковості та його інвестиційної привабливості, з вирішенням відповідних завдань.

Виклад основних результатів. Управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства – це складова загальноекономічної системи управління підприємством, яка має свої визначені завдання, принципи побудови та виконує певні функції. Оскільки інвестиційна діяльність торговельного підприємства спрямовується на поліпшення якості основних фондів, його матеріальних обігових активів (реальні інвестиції), а також на збільшення прибутку за рахунок вкладення коштів в різноманітні фінансові активи (фінансові інвестиції) в результаті підвищення пропускної спроможності торговельних площ, складів, удосконалення фондооснащеності праці, підвищення комфортних умов до проведення торгівлі, покращення іміджу, упровадження інновацій, на вкладення, то управління інвестиційною діяльністю виступає підсистемою загальної системи управління підприємством, спрямованої на створення передумов з підвищення її ефективності, інвестиційних процесів та всієї господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Ефективність системи управління буде досягатись за рахунок покращення інвестиційної діяльності в основних її частинах, таких як організаційна забезпеченість, інформаційна забезпеченість, планування, контроль, моніторинг інвестиційних проектів, проведення фінансово-економічних розрахунків, оцінка ефективності.

Необхідність звернення до системного підходу спричинена ускладненням внутрішньої структури об'єктів управління, посиленням конкурентної боротьби, швидким темпом зростанням обсягу інформації, фінансовою небезпекою, екологічним та соціально-економічним станом. Перевагою системного підходу до управління інвестиційною діяльністю підприємства є спрямування на слабо структуровані проблеми, системний підхід до пошуку оптимального варіанта.

Система управління інвестиційною діяльністю підприємства – це взаємозалежна сукупність окремих елементів, що беруть участь в управлінні підприємством. До елементів системи управління інвестиційною діяльністю належать об'єкти управління; суб'єкти управління; функції управління; механізми управління. Об'єкти управління інвестиційною діяльністю є об'єктами, на які спрямований керуючий вплив суб'єктів управління.

До об'єктів управління інвестиційною діяльністю відносять умови здійснення інвестиційної діяльності, інвестиційні ресурси підприємства, інвестиційні проекти підприємства, цінні папери, інвестиційні ризики, інші об'єкти.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України та іноземних держав, а також держави [1]. Тоді суб'єкти управління інвестиційною діяльністю – це особи, що приймають рішення, пов'язані з управлінням інвестиціями та інвестиційною діяльністю на підприємстві.

О. Удалих зазначає, що «система управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою взаємозалежну сукупність окремих елементів, що беруть участь в управлінні інвестиціями» [2].

І. Єпіфанова розглядає поняття комплексного інвестиційного управління як системно інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, що підпорядковані єдиній стратегічній місії підприємства, орієнтованій на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства [3, с. 287–288].

Під поняттям «управління інвестиційною діяльністю» Т. Майорова розуміє систему принципів та методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності [4, с. 25], а В. Федоренко трактує його як процес управління усіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва [5, с. 10]. І. Новикова пропонує розуміти під цим поняттям систему принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми та механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності) підприємства та його стратегічного розвитку [11, с. 16].

Спираючись на наведені підходи до визначення сутності «управління інвестиційною діяльністю», пропонуємо власне бачення принципів щодо ефек-

тивного управління інвестиційною діяльністю на підприємствах (рис. 1).

Таким чином, основні принципи в управлінні інвестиційної діяльністю зорієнтовані на взаємозв'язок і взаємозумовленість із загальною системою управління господарською діяльністю підприємства; комплексний характер формування управлінських рішень щодо залучення інвестиційних ресурсів і їхнього використання; мінливість інвестиційної ситуації і мобільність у прийнятті управлінських рішень; багатоваріантність інвестиційних рішень; контроль реалізації інвестиційних проектів планів, зорієнтованих на тривалу перспективу і фінансові результати. Запропоновано принцип забезпечення фінансово-економічної безпеки, який гарантує фінансову стійкість та максимально ефективне функціонування підприємства в поточному періоді та високий потенціал розвитку у майбутньому.

Нині система управління фінансово-економічною безпекою підприємства має бути органічно інтегрована у загальну систему управління діяльністю підприємства та загальну систему управління економічною безпекою підприємства.

Інвестиційна безпека безпосередньо є ланкою економічної безпеки, спрямованою на недопущення шкоди після ухвалення інвестиційного рішення, запобігання загроз та відповідне зниження ризиків, які чинять негативний вплив на реалізацію інвестиційного проекту.

Економічна безпека під час залучення інвестицій до торговельної діяльності підприємства передбачає вжиття комплексу заходів, які гарантують стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, використання прогресивних науково-технічних досягнень і соціальний розвиток комерційної структури. Відповідна стратегія безпеки, зокрема безпеки інвестиційної діяльності, забезпечується системою заходів, вживаних керівництвом фірми, спеціально створеними структурами підприємства, які виконують функції дотримання правил політики безпеки і плану захисту, управління коштами захисту, контролю над ефективністю їх вкладення, виявлення спроб і фактів порушень фінансового стану.

Інвестиційна безпека забезпечується вжиттям комплексу політичних, організаційно-технічних та інших заходів, вкладених у зниження інвестиційних ризиків. З державного боку забезпечення інвестиційної безпеки включає гарантії прав патентів, ліцензій і контрактів; поліпшення підприємницького клімату, підтримку політичної стабільності, ставлення суспільства та держави до іноземних інвестицій, стабільність законодавства, регулюючого права власності; зниження фінансових ризиків, конвертованість і стабільність національної валюти; фіксування обмежувальних заходів до руху іноземних капіталів і товарів. Інвестиційна безпека залежить від таких чинників, як масштаби економіки та ємність ринку, рівень інфляції, ставки оподаткування, потреба в іноземних інвестиціях і валюті.

В рамках економічної безпеки до основних завдань, спрямованих на реалізацію головної мети управління інвестиційною діяльністю підприємства, відносять забезпечення високих темпів економічного розвитку торговельного підприємства; забезпечення максимізації чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства від інвестиційної діяльності; забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків за необхідного рівня дохідності інвестицій; забезпечення оптимальної ліквідності інвестицій та можливостей швидкого реінвестування капіталу; забезпечення необхідних обсягів та оптимальної структури інвестиційних ресурсів з урахуванням потреб на довготермінову перспективу; підтримання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності; пошук та обов'язкове здійснення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів підприємства [10, с. 35].

Інвестиційні ризики включають ризики отримання прибутків у разі невжиття певних заходів

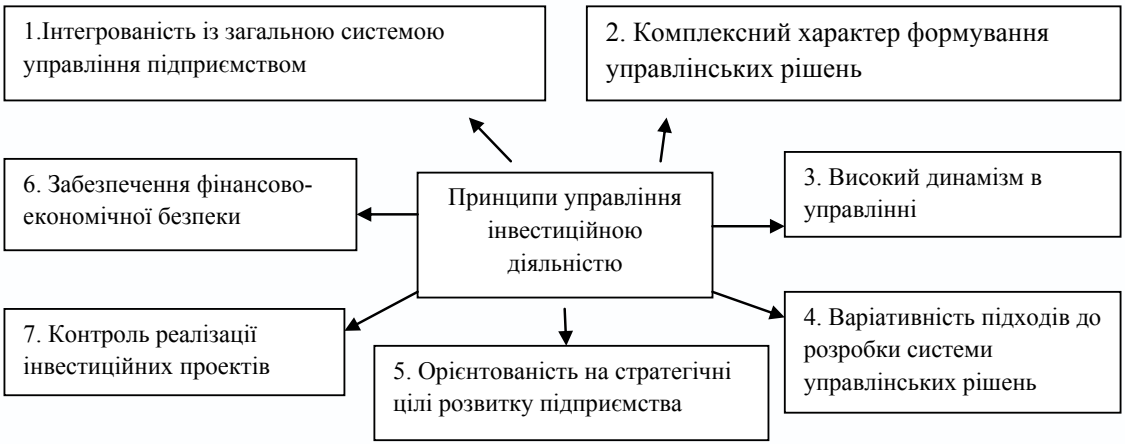

Рис. 1. Основні принципи управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства

Джерело: адаптовано, доповнено автором на основі джерела [7, с. 48; 8, с. 178; 9, с. 99]

щодо усунення ризиків; ризики зниження дохідності інвестицій, а саме підвищення відсотків за кредити, зниження дивідендів, небезпеку неотримання позичальником основної частини боргу та відсотків (кредитний ризик); ризики прямих фінансових втрат (біржові ризики, селективні ризики, ризики банкрутства). З часом рівень ризику збільшується для певного активу чи варіанта вкладення капіталу. Мінімізація інвестиційного ризику може бути забезпечена шляхом диверсифікації, тобто урізноманітнення та лімітування інвестиційних вкладень; уникнення певних видів інвестиційних ризиків та їх передачі партнерам по інвестиційній діяльності; страхування ризиків зміни цін за контрактами на майбутні періоди.

Слід зазначити, що активна та ефективна інвестиційна діяльність може відбуватися тільки за умов створення, розвитку ринку та нормального функціонування капіталів, їх вільного використання підприємствами (фірмами). Зрозуміло, що тут має діяти багатогранність джерел формування капіталу. Передусім це власні джерела формування інвестиційного капіталу, до яких належить нагромадження коштів підприємств внаслідок основної діяльності у вигляді амортизаційних відрахувань та отриманого прибутку. Крім того, джерела залучення можуть складатися із заощаджень населення, іноземних інвестицій, кредитів комерційних банків, страхових компаній тощо.

Звідси випливає, що торговельне підприємство за умов економічної безпеки для залучення інвестицій має для збереження своїх конкурентних позицій постійно здійснювати контроль за станом зовнішнього середовища та оцінювати відповідність його функціонування внутрішніх систем; прогнозувати динаміку зовнішнього середовища та стежити за формуванням основних тенденцій його розвитку; визначати можливі зміни, які доведеться вносити у внутрішні системи підприємства у зв'язку з відповідними змінами зовнішнього середовища, реагувати на вплив факторів.

Механізм управління інвестиційною діяльністю є теоретичним обґрунтуванням розробки й реалізації управлінських рішень в інвестиційній сфері [2].

Тому основною метою управління інвестиціями є забезпечення розробки і вжиття комплексу заходів, спрямованих на досягнення найбільш ефективної інвестиційної діяльності на кожному конкретному підприємстві.

Для того щоб реалізувати цю мету, необхідно вирішити такі основні завдання:

– забезпечити оптимальний темп економічного розвитку суб'єкта підприємництва шляхом здійснення ефективної інвестиційної діяльності, збільшення обсягів інвестицій, а також шляхом галузевої, асортиментної та регіональної диверсифікованості діяльності;

– забезпечити максимізацію прибутку від використання інвестиційних ресурсів за рахунок оптимізації управлінських рішень за їхнім вкладенням, а за необхідності своєчасного переміщення цих ресурсів у більш вигідні інвестиційні проекти;

– мінімізувати інвестиційні ризики шляхом всебічного обґрунтування інвестиційних рішень, використання внутрішньо-фірмового та зовнішнього страхування і перестрахування;

– забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність підприємств у процесі реалізації інвестиційних програм;

– виявити можливі варіанти прискорення реалізації інвестиційних проектів і програм;

– забезпечити оптимальні обсяги та структуру інвестиційних ресурсів для задоволення потреби конкретного етапу інвестиційної діяльності.

Основними завданнями за ефективної системи управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства є вибір реальних видів інвестиційної діяльності на підставі оцінювання його потенційних можливостей і тенденцій розвитку; забезпечення зростання його капіталу; максимізація ринкової вартості та покращення добробуту власників в поточному та перспективному періодах [9].

Система управління інвестиційною діяльністю реалізує свою головну мету й основні завдання через виконання певних функцій, які поділяють на дві групи. Першу групу складають функції управління інвестиційною діяльністю як управляючою системи або складовою частиною різних процесів управління діяльності підприємства, тобто загальні (розробка інвестиційної стратегії підприємства, створення організаційної структури; здійснення аналізу різноаспектної інвестиційної діяльності підприємства; формування сучасних інноваційних інформаційних систем для обґрунтування ефективних варіантів інвестиційних рішень; планування інвестиційної діяльності підприємства за напрямами; впровадження актуальної системи стимулювання управлінських рішень; здійснення контролю за виконанням управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності, планування стимулювання інвестиційної активності) [11, с. 152]. Другу групу складають функції управління інвестиційною діяльністю як окремої галузі управління підприємством, тобто специфічні функції (управління реальними інвестиціями; управління фінансовими інвестиціями; управління ризиками та формуванням інвестиційних ресурсів) [2; 9, с. 113].

Кожна з цих функцій може бути розкрита з урахуванням специфіки інвестиційної діяльності підприємства, за допомогою яких може бути побудована багаторівнева функціональна система управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства.

Треба зазначити, що не завжди пріоритетною метою і завданням функціонування сучасного торговельного підприємства є отримання прибутку, з чим погоджуються П. Куцик, Г. Герега [12, с. 98]. Визначальними завданнями та функціями за сучас-

Таблиця 1

Функції управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства

Функція управління торговельним підприємством	Зміст
I. Прогнозування і планування інвестиційної діяльності	
1.1 Дослідження макроекономічних умов здійснення інвестиційної діяльності та прогнозування розвитку інвестиційного ринку.	Досліджуються та аналізуються інвестиційний ринок держави, галузі, регіону та вплив цих факторів на інвестиційну діяльність підприємства. Вивчаються законодавчо-правові умови інвестиційної діяльності підприємства та можливі форми інвестицій. На підставі аналізу, мети, цілей і завдань підприємства формується прогноз інвестиційного ринку загалом та діяльності торговельного підприємства зокрема.
1.2 Формування інвестиційних цілей, завдань розвитку торговельного підприємства, розробка стратегічних планів інвестиційної діяльності.	З огляду на цільові напрями розвитку (загальної стратегії економічного розвитку) підприємства, його інвестиційні можливості (наявність внутрішніх і можливість залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів) та прогнозу кон'юнктури інвестиційного ринку формується система цілей інвестиційної діяльності, таких як участь в інвестиційних проектах (ІП) і цільових інвестиційних програмах держави, галузі, регіону та її основні напрями на довгостроковий період. Визначаються найбільш пріоритетні завдання на короткостроковий період.
1.3 Розробка стратегії інвестиційних ресурсів (фінансових, реальних, інноваційних інвестицій) торговельного підприємства.	Визначається загальна потреба в інвестиційних ресурсах, необхідних для реалізації інвестиційної стратегії підприємства. Розраховується можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок усіх можливих джерел, а саме власних, залучених і позикових. Визначається доцільність залучення для реалізації інвестиційної стратегії коштів. Обов'язково необхідно оптимізувати структуру джерел інвестиційних ресурсів, а також забезпечити ефективність і раціональність їх використання. Необхідно забезпечити фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.
1.4 Аналіз інвестиційної безпеки підприємства.	Забезпечується системою заходів, спрямованих на недопущення шкоди після ухвалення інвестиційного рішення, запобігання загроз та відповідне зниження ризиків, які чинять негативний вплив на реалізацію інвестиційного проекту.
II. Формування портфеля реальних (фінансових, інноваційних) інвестицій підприємства	
2.1 Оцінка інвестиційної привабливості окремих реальних проектів та інвестиційних якостей фінансових інструментів, вибір найбільш ефективних інновацій.	Вибираються для вивчення та аналізу інвестиційні проекти, які найбільше відповідають інвестиційній стратегії підприємства; проводиться ретельна їх експертиза, розраховуються показники економічної ефективності кожного окремого ІП; здійснюється їх відбір за певними критеріями.
2.2 Оцінка необхідних інвестиційних ресурсів відповідно до розробленої стратегії їх формування.	Оцінюються реальні та потенційні ресурси підприємства для вибору стратегічних активів як об'єктів інвестування, здатних в короткострокові терміни забезпечити підприємству соціально-економічні ефекти та підвищити конкурентоспроможність на ринку, визначаються критерії для оцінювання об'єктів інвестування та вибору методів оцінки.
2.3 Формування інвестиційного портфеля та його оцінювання, прогнозування ефективності за критеріями дохідності, ризику, ліквідності тощо.	З урахуванням можливостей залучення інвестиційних ресурсів і розрахованих показників дохідності та рівня ризику за кожним ІП і фінансовим інструментом провадиться відбір для їх безпосередньої реалізації за такими етапами: формування інвестиційного портфеля та оптимізація пропорцій між реальними та фінансовими інвестиціями загалом; вибір у розрізі кожної з форм найбільш ефективних (співвідношення дохідності та ризику) ІП (ФІ для інвестування); здійснення оцінки ліквідності портфеля.
2.4 Оцінка інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів (ФІ), відбір найбільш ефективних з них.	Розглядаються пропозиції фінансових інструментів (цінні папери) на ринку; оцінюються окремі показники їх інвестиційних якостей; здійснюються розрахунки їх реальної ринкової вартості; вибираються найбільш ефективні а них.
III. Реалізація інвестиційних програм розвитку підприємства	
3.1 Обґрунтування термінів інвестування, стимулювання та оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних проектів.	Розробляються календарні плани реалізації окремих ІП та їх бюджетів. Формуються різні види планів щодо поточного планування та управління інвестиційними програмами і проектами. Це дає змогу забезпечити ефективне управління сформованим інвестиційним портфелем.

Закінчення таблиці 1

3.2 Організація моніторингу реалізації окремих інвестиційних програм і проектів на підставі системи показників та їх змін.	Формується система показників, пов'язаних з реалізацією кожної інвестиційної програми та окремих інвестиційних проектів; визначається періодичність збирання та аналізу інформації; визначаються основні чинники щодо затримки або відхилення за усіма показниками кожного проекту, що дає змогу оперативно реагувати на різні перепони щодо ефективної реалізації програм і проектів, а також ліквідувати їх.
3.3 Підготовка та прийняття управлінських рішень щодо досягнення євроінтеграційних цілей.	Аналітична обробка показників інвестиційної активності, котра узагальнюється в адаптованих до європейських стандартів формах звітності, що забезпечить можливість адекватної оцінки даних щодо умов вільної торгівлі з ЄС (стандарти, технічні регламенти, модернізація), вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.
3.4 Обґрунтування критеріїв екологічної безпеки інвестиційної діяльності	Виявлення відповідних критеріїв інвестиційних проектів, параметрів інвестиційних процесів та інвестиційної діяльності, з гарантуванням екологічної безпеки різних видів діяльності підприємства.
3.5 Підготовка рішень про своєчасне припинення (вихід) впровадження неефективних ІП (продаж окремих фінансових інструментів) та реінвестування капіталу.	Внаслідок зміни факторів зовнішнього та внутрішнього характеру фактична або очікувана ефективність окремих інвестиційних проектів (ФІ) може виявитися набагато нижчою від розрахованої, тому приймається рішення про вихід з таких інвестиційних проектів (продаж окремих ФІ), а також визначаються форми цього виходу (реалізація, акціонування тощо). Відповідно, здійснюється корегування інвестиційного портфеля шляхом пі.

Джерело: опрацьовано, доповнено автором на основі джерел [7, с. 56; 9, с. 118; 10, с. 65; 14; 16, с. 140]

них ринкових умов для підприємства можуть стати закріплення на ринку, уникнення банкрутства, отримання соціального, екологічного ефекту, в результаті чого одержання доходу відступає на другий план. Тому пропонуємо власну систему зазначених функцій (табл. 1).

Треба зазначити, що під час виконання наведених функцій управління та під час вибору джерела здійснення інвестиційної діяльності питання має вирішуватися підприємством з урахуванням багатьох зовнішніх чинників, таких як рівень лібералізації економіки, інвестиційна політика держави, економіко-географічне розташування, сфера діяльності, соціально-політична ситуація, якість нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, інфраструктура ринку; та внутрішніх факторів, таких як організаційна структура, особливості управління фінансовими потоками, якість людського капіталу, стратегія розвитку, інвестиційна політика компанії, корпоративна культура, форма власності та структура капіталу, конкурентоспроможність підприємства на національному, європейському та міжнародному ринках [15, с. 62].

На рис. 2 наведено адаптовану відповідно до джерел [7, с. 67; 11, с. 153; 12, с. 100, 13, с. 76; 16, с. 141] схематичну концептуальну модель побудови системного підходу до ефективного управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства.

Отже, використовуючи методологію системного підходу, управління інвестиційною діяльністю можемо подати у вигляді моделі, в яку входять відповідні підсистеми, такі як цільова, забезпечення, керуюча, керована та відповідні методи, засоби, координуючі елементи системи управління інвестиційною діяльністю. Через визначення цілей та завдань, виконання функцій система управління спрямовує функціонування всіх елементів системи, між якими встановлюється тісний взаємозв'язок. Підсистема забезпечення включає ресурси підприємства, які виступають джерелами інвестиційної діяльності, а технічне, кадрове, інформаційне, методологічне джерела складають механізм її реалізації.

Виконання поставлених інвестиційних завдань підприємства можливе на основі впровадження інноваційних технологій, придбання ліцензій, патентів, що забезпечується науковою підсистемою. Органи управління (керуюча підсистема) організовують інвестиційну діяльність торговельного підприємства шляхом впливу на керівну систему, спонукаючи до нових взаємодій між усіма елементами та обміну між ними інформаційними ресурсами [12, с. 96].

Управління ефективністю торговельного підприємства в реальних економічних умовах із домінуючими ознаками динамічності та невизначеності, високими ризиками втрати капіталу у здійснюваних інвестиційних, фінансових, економічних операціях має зосереджуватись на випередженні майбутніх змін внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення досяжного рівня результативності всієї інвестиційної діяльності та управлінської системи підприємства загалом.

Висновки. Наявні євроінтеграційні тенденції у сфері управління торговельною діяльністю (адаптація до європейських стандартів форм звітності, оцінка даних щодо умов вільної торгівлі з ЄС, вихід на світові ринки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць) дають досить переконливі факти для підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності, обумовлюють необхідність переходу від екстенсивної моделі вітчизняної економіки до інноваційної моделі управління діяльністю підприємства, що

Рис. 2. Концептуальна модель системного підходу до ефективного управління інвестиційною діяльністю торговельного підприємства

визначається кількістю та структурою інвестицій, системним підходом до управління.

За рахунок конкурентоспроможного зростання торговельних комплексів виникає потреба формування результативної системи залучення та ефективного здійснення інвестиційної діяльності. Це вимагає подальшої розробки теоретичних та методологічних засад щодо управління інвестиційною діяльністю підприємств торгівлі, котрі дадуть змогу з позиції системного підходу поєднати процес управління інвестиційними потоками та розвиток торговельних підприємств як складних соціальних, фінансово-економічних систем з місією їх результативного функціонування.

Список літератури:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-12; редакція від 18 грудня 2017 року. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.
2. Удалих О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. URL: http://readbookz.net/pbooks/book-28/ua.
3. Єпіфанова І. Підвищення якості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини. Економічний простір. 2009. № 23/2. С. 287–288.
4. Майорова Т. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2004. 376 с.
5. Федоренко В. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. Київ: МАУП, 1999.
6. Новикова І. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства: дис. …канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Сумський державний університет. Суми, 2013. 219 с.
7. Бушовська Л. Управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2016. 213 с.
8. Поліщук Н., Мусієнко О. Системний підхід як основа управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 3 (69). С. 175–182.
9. Бланк И. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. Киев: Ника-Центр, 2001. 536 с. (Серия «Библиотека финансового менеджмента»; вып. 7).
10. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 622 с. (КНУ ім. Т. Шевченка 170 років).

11. Пічугіна Т., Забродська Л. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 2 (1). С. 146–154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_2%281%29__23.

12. Куцик П., Грега Г. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю торговельного підприємства. Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / ред. кол.: В. Апопій, П. Куцик, В. Шевчук та ін. Вип. 17. Львів: Львівська комерційна академія, 2014. С. 96–102.

13. Белей О., Белей С. Система процесного управління комерційною діяльністю торговельних підприємств. Молодий вчений. 2015. № 2.

14. Гриньова В., Коюда В., Лепейко Т., Коюда О. Інвестування: підручник. Київ: Знання, 2008. 458 с. URL: https://textbook.com.ua/investuvannya/1473447206/s-3?page=3.

15. Шкіренко В. Вплив особливостей інвестиційної діяльності на її контроль. Technology audit and production reserves. 2015. № 1/6 (21). С. 61–66.

16. Замятіна Н. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства. Фінансовий простір. 2013. № 3. С. 138–142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_20.

УДК 330.322:005.511(083.92)

Жуков В.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Жуков В.В. Напрями розвитку та вдосконалення бізнес-планування в Україні. У статті досліджено особливості здійснення бізнес-планування інвестиційних проектів, виявлено основні проблеми та способи їх вирішення, проведено пошук можливих варіантів поліпшення процесу бізнес-планування. Для досягнення мети розроблено рекомендації стосовно вдосконалення організації та механізму проведення бізнес-планування.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, проектне фінансування, інвестиційний проект.

Жуков В.В. Направления развития и совершенствования бизнес-планирования в Украине. В статье исследованы особенности осуществления бизнес-планирования инвестиционных проектов, выявлены основные проблемы и способы их решения, проведен поиск возможных вариантов улучшения процесса бизнес-планирования. Для достижения цели разработаны рекомендации касательно усовершенствования организации и механизма бизнес-планирования.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-планирование, проектное финансирование, инвестиционный проект.

Zhukov V.V. Directions of development and perfection of business planning in Ukraine. In the article the study of peculiarities of realization of business planning of investment projects identified main problems and ways to overcome them, conducted a search for possible improvements in the business planning process. To achieve the goal of developed recommendations to improve the organization and business planning mechanism.

Key words: business plan, business planning, project funding, investment project.

Постановка проблеми. Основною ланкою та організаційним початком всього процесу досягнення цілей будь-якої підприємницької діяльності є планування. Результатом будь-якого виду планування є план. Результатом бізнес-планування є бізнес-план. Основними завданнями нині є подальший розвиток співпраці з іноземними країнами, дослідження досвіду розвинених держав та вжиття заходів для покращення процесу бізнес-планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За умов становлення ринкової економіки в Україні проходить процес адаптації відомих методик планування господарської діяльності до світових стандартів. На даному етапі розвитку української економіки оволодіння мистецтвом складання бізнес-плану стає вкрай актуальним.

Питання розвитку та вдосконалення бізнес-планування в Україні були розглянуті в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженням бізнес-планування в Україні, слід виділити таких, як В.І. Блонська, А.Б. Андріїв, В.І. Павлов, М.Т. Пашута, А.В. Череп, О.А. Лисенко, Т.В. Черничко, Л.І. Шваб, В.Н. Сальніков, В.Є. Москалюк та В.М. Попов [1–9]. Водночас

слід відзначити недостатній розвиток методологічних положень щодо створення та застосування методів і підходів до покращення процесу бізнес-планування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей здійснення бізнес-планування інвестиційних проектів, виявлення основних проблем, способів їх вирішення, пошук можливих варіантів поліпшення процесу бізнес-планування.

Виклад основних результатів. Для визначення заходів щодо покращення процесу бізнес-планування розглянемо деякі недоліки та проблеми, що існують у цій сфері.

Багато вітчизняних науковців [1–3] відзначають недосконалість процесу складання бізнес-плану в Україні. Так, наприклад, А.В. Череп та О.А. Лисенко [4] наголошують на недовершеності нормативно-правової бази. Багато питань підприємницької діяльності ще не врегульовані, не відпрацьовано механізм виконання укладених угод. Нині в Україні відбувається процес адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняних умов, типізації методології та документації, хоча законодавство України закріплює обов'язковість розробки бізнес-плану. В Україні тепер простежується поступовий, але впевнений перехід від нецивілізованих форм бізнесу (високі ставки реінвестування, затримки платежів, правовий непослух) до сучасних міжнародних форм з використанням методів і засобів бізнес-планування [2].

Т.В. Черничко [5] стверджує, що процес бізнес-планування повинен бути регулярним, а його зміст має постійно поновлюватися. Деякі підприємства працюють досить довго за застарілим бізнес-планом, тому втрачають позиції на ринку. Як результат досліджень та організаційної роботи, що має своєю метою вивчення конкретного напряму діяльності фірми на визначеному ринку в організаційно-економічних умовах, що склалися, бізнес-план має ґрунтуватися на [3]:

– конкретному проектуванні виробництва визначеного товару, створенні нового виду виробів або нових послуг;

– всебічному аналізі виробничо-господарської та комерційної діяльності організації, метою якого є виділення її вад і переваг, специфіки та відмінностей від інших фірм-конкурентів на ринку;

– вивченні конкретних фінансових, техніко-економічних та організаційних механізмів, що використовуються в економіці для реалізації конкретних завдань.

Л.І. Шваб [6] вважає, що процес оцінювання ризиків інвестиційного проекту та відображення їх у бізнес-плані має безліч суттєвих недоліків. Так, наприклад, не існує чіткої класифікації ризиків та їх описання, тому деякі ризики зазвичай забувають включати до бізнес-плану причини їх виникнення, засоби запобігання їм та боротьби з ними, а також не аналізують їх. Крім того, не існує визначеного підходу до інтерпретації ризиків у бізнес-плані, не дається докладне описання структури розділу «Ризики» та порядку його складання.

В.Н. Сальніков [7] відзначає, що зазвичай оцінка ефективності проекту, його аналіз зводяться до розрахунку лише кількох базових показників і не включають безліч інших, не менш важливих критеріїв. Як наслідок, бізнес-план не містить повного відображення сутності проекту та не дає інвестору повного розуміння його доцільності. На думку автора, бізнес-планування має бути багатоцільовим та багатокритеріальним процесом і враховувати максимальну кількість факторів впливу. Досягти бажаного результату він пропонує шляхом використання багатофакторних математичних моделей та дотриманням основних принципів бізнес-планування.

В.Є. Москалюк [8] та В.І. Павлов [2] також відзначають необхідність дотримання принципів бізнес-планування та виділяють основні причини помилок, що допускаються під час бізнес-планування.

1) Надмірний пріоритет короткострокових показників над довгостроковими. У будь-якої фірми є багато невідкладних проблем, які вона прагне вирішити за максимально короткий період. Але термінове – це не завжди найважливіше, мабуть, найважливішим є визначення загального напряму дій організації, її основної мети, довгострокових завдань. Багато керівників скаржаться на недолік часу, тому вони не мають змоги займатися плануванням, зокрема довгостроковим, причина пов'язана з особистістю менеджера. Йдеться про слабкі навички керівників у плануванні. Накопичений економічний досвід не привчив їх до дисциплінованого, систематичного мислення. Участь менеджера в плануванні є обов'язковою, а за ступенем накопичення досвіду дає втішні результати.

2) Причина пов'язана з особистістю фахівця з планування. Плановики і керівники – це дві протилежні людські категорії. На відміну від керівників, розробники планів віддають перевагу теоретичному підходу до проблеми. У плановиків є необхідні знання для складання плану, вони володіють науковими методами планування. Проте їм часто не вистачає «політичних навичок» і свого погляду на практичний стан речей. Це призводить до двох негативних результатів у плануванні, а саме складання планів, відірваних від економічної діяльності, на яку намагаються впливати плановики; зіткнення, суперечностей між керівниками і розробниками планів. Для виходу з такого становища пропонується активна взаємодія плановиків і менеджерів як у процесі планової діяльності, так і під час обговорення стратегічних завдань підприємства [9].

Таким чином, виділяються такі головні проблеми та недоліки процесу бізнес-планування:

– недосконалість законодавчої бази;

– відсутність типової форми та чітко визначеної єдиної структури бізнес-плану;

– відсутність орієнтації бізнес-планування на постійні зміни умов макро- та мікросередовища підприємства;

– недосконалість системи оцінки ризиків проекту;

– відсутність багатоцільового та багатокритеріального підходу до оцінювання ефективності інвестиційних проектів;

– недотримання принципів бізнес-планування;

– децентралізованість та неорганізованість процесу бізнес-планування на підприємствах.

Розглянемо докладніше наведені проблеми та запропонуємо шляхи їх вирішення.

Недосконалість правової бази полягає в тому, що нині законодавством не закріплене обов'язкове складання бізнес-планів підприємствами, тому більшість підприємств ігнорує такий процес, переважно внаслідок стереотипних поглядів на управління та страху перед новими незнайомими зарубіжними методиками.

Окрім того, деякі керівники вважають, що специфіка діяльності їх фірм не потребує складання бізнес-планів або що такий процес характерний лише для новостворених підприємств. В цьому полягає друга проблема, а саме підприємці не в змозі планувати довгострокову діяльність, постійно концентруючись на короткострокових завданнях. Внаслідок цього підприємство швидко втрачає мету, а нові цілі не визначаються. Все це призводить до гальмування розвитку та погіршення конкурентних позицій.

Якщо підприємства все ж таки створюють бізнес-плани, роблять це регулярно та свідомо, їх більшість неправильно організовує цей процес. Так, керівники підприємства досить чітко розуміють перспективи роботи установи, проте не мають достатніх теоретичних навичок для систематизації необхідної для складання плану інформації. Спеціалісти з планування, навпаки, чітко розуміють послідовність та технологію складання плану, проте не в повному обсязі розуміють всі аспекти функціонування фірми. Виникає конфліктна ситуація, яка вирішується шляхом командного розроблення бізнес-плану.

Ще одним важливим недоліком процесу бізнес-планування є відсутність його типової форми, тобто чітко визначеного документарного вигляду, а також структури та змісту кожного з розділів. З цього випливає недовершеність системи аналізу проектів, їх скороченість. Аналіз виконується поверхово, без застосування усіх можливих способів та критеріїв оцінки, а через це недостатньо повно висвітлюється доцільність їх здійснення. Так само керівники нехтують не лише методами аналізу, але й базовими принципами бізнес-планування.

Для вдосконалення процесу складання бізнес-планів пропонується вжиття таких заходів.

По-перше, вдосконалити нормативну базу шляхом доопрацювання вже наявних законодавчих актів, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання, введення бізнес-планування як обов'язкового елементу функціонування великих промислових підприємств, а особливо підприємств державної власності та стратегічного значення, визначити періодичність планування та наголосити на необхідності його регулярного проведення.

По-друге, закріпити законодавчо типову форму бізнес-плану з чітким означенням його структурних частин та їх змісту.

По-третє, розробити єдину методику оцінки інвестиційних проектів із зазначенням необхідних для розрахунку коефіцієнтів, показників, засобів математичного моделювання, а також розробити чітку класифікацію ризиків проектів та шляхів їх уникнення.

По-четверте, створити в рамках підприємств ефективної системи розробки бізнес-планів, яка передбачала б командну роботу керівників та підлеглих, а також забезпечувала б всебічний та повний аналіз діяльності фірми та її майбутніх перспектив.

По-п'яте, забезпечити дотримання основних принципів бізнес-планування, таких як єдність, безперервність, гнучкість і точність.

Висновки. Вдосконалення процесу складання бізнес-планів в Україні полягає в тому, що планування в організації повинне мати системний характер. Це означає існування сукупності елементів, взаємозв'язок між ними та наявність єдиного напряму розвитку елементів, системи поведінки, орієнтованої на спільну мету бізнесу. Об'єктами планування в організації стають окремі підрозділи, що входять до неї, та окремі частини процесу планування. Взаємозв'язок між підрозділами здійснюється на основі координації на горизонтальному рівні, тобто на рівні функціональних підрозділів (відділ маркетингу, виробничий відділ, фінансовий відділ тощо).

Значимість безперервності планування полягає в тому, що цей процес на підприємствах повинен здійснюватися постійно в межах життєвих циклів проектів та виготовлюваних продуктів. Безперервний процес планування дає змогу забезпечити постійну участь працівників фірми в плановій діяльності зі всіма спричиненими цим позитивними наслідками.

Поняття гнучкості пов'язане з безперервністю планування, з можливістю змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин. Для дотримання принципу гнучкості плани слід складати так, щоб у них можна було вносити зміни, пов'язуючи їх зі змінними внутрішніми та зовнішніми умовами. Тому в плани, як правило, включають резерви.

Принцип точності полягає в тому, що будь-який план повинен бути підготовлений з таким рівнем точності, який усуває можливу невідомість. Тобто плани мають бути конкретизовані і деталізовані залежно від зовнішніх та внутрішніх умов діяльності фірми.

Таким чином, проаналізовано основні проблеми та недоліки процесу бізнес-планування та запропоновано низку заходів щодо їх вирішення. Вжиття цих заходів забезпечить вдосконалення методології аналізу інвестиційних проектів, оцінки ризиків, організації процесу складання бізнес-планів на підприємствах і, як наслідок, вдосконалення якості управління суб'єктами господарювання, сприятиме розвитку економічної діяльності.

Список літератури:

1. Блонська В.І., Андріїв А.Б. Ефективність інвестування проектів і шляхи вдосконалення обґрунтування його доцільності. Науковий вісник. 2008. Вип. 18.1. С. 114–119.
2. Павлов В.І. Основи підприємництва: терміни бізнесу: навч. посібн. Т. 2. Луцьк: Надстир'я, 2008. 210 с.
3. Пашута М.Т. Проектне фінансування в Харківській області. Персонал. 2011. № 10. С. 66–74.
4. Череп А.В., Лисенко О.А. Необхідність бізнес-планування. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 1. С. 119–122.
5. Черничко Т.В. Удосконалення бізнес-плану як форма стратегічного планування виробничого підприємства (на прикладі ринку кондитерських виробів в Україні). Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.3. С. 217–220.
6. Шваб Л.І. Основи підприємництва: навч. посібн. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2007. 368 с.
7. Сальніков В.Н. Бізнес-планування та організація фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. посібн. 3-тє вид., доп. і випр. Київ: Альтера, 2007. 520 с.
8. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства: навч. посібн. Київ: вид-во КНЕУ, 2009. 252 с.
9. Попов В.М. Деловое планирование. Методы, организация, современная практика: учеб. пособие. Москва: Финансы и статистика, 2007. 324 с.

УДК 330.322

Зборовська О.М., д. е. н.,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет
Марков Б.М., к. е. н., докторант
Університет імені Альфреда Нобеля

СЕГМЕНТУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зборовська О.М., Марков Б.М. Сегментування роздрібних торговельних підприємств. У статті проаналізовано основні теоретико-методологічні підходи до визначення сутності та методів сегментування. Визначено, що під час сегментування підприємств, зокрема підприємств роздрібної торгівлі, необхідно застосовувати особливі підходи та методи. Запропоновано перелік ознак для сегментації роздрібних торговельних підприємств, таких як географічне розташування, рівень обігу продукції на підприємстві, торгова площа, спеціалізація, кількість товарних позицій, специфіка діяльності (магазини/кіоски/автозаправні станції). Здійснено сегментування роздрібних торговельних підприємств за 2012–2016 рр.

Ключові слова: сегментування, роздрібна торгівля, підприємство, метод, спеціалізація.

Зборовская О.М., Марков Б.М. Сегментация розничных торговых предприятий. В статье проанализированы основные теоретико-методологические подходы к определению сущности и методов сегментации. Определено, что при сегментации предприятий, в том числе предприятий розничной торговли, необходимо применять особенные подходы и методы. Предложен перечень признаков для сегментации розничных торговых предприятий, таких как географическое расположение, уровень оборота продукции на предприятии, торговая площадь, специализация, количество товарных позиций, специфика деятельности (магазины/киоски/автозаправочные станции). Осуществлена сегментация розничных торговых предприятий за 2012–2016 гг.

Ключевые слова: сегментация, розничная торговля, предприятие, метод, специализация.

Zborovs'ka O.M., Markov B.M. Segmentation retail trade enterprises. The article analyzes the main theoretical and methodological approaches to the definition of the essence and methods of segmentation. This allowed generalizing the following: segmentation can be defined as the selection of certain groups of homogeneous objects based on their generality and a unified approach to their study. A list of features for segmentation of retail trade enterprises has been defined: geographical location, level of turnover at the enterprise, trading area, specialization, quantity of commodity items, specificity of the activities (shops/kiosks/gas stations). By segmenting the retail trade enterprises for the years of 2012–2016.

Key words: segmentation, retail trade, enterprise, method, specialization.

Постановка проблеми. Сегментування історично використовувалось у маркетингу та використовується активно в цій сфері й зараз, однак з огляду на його ефективність воно перетворилось із суто маркетингового засобу на один з важливих інструментів, що входить до арсеналу економічного ана-

лізу. Саме тому багато дослідників сьогодні займаються визначенням сутності та аналізом основних методів сегментування. Сегментування допомагає ретельніше аналізувати особливості діяльності всіх функціонуючих на ринку підприємств, будувати карти конкурентних груп та визначати межі можливих сегментів. Власне, сама сутність процесу сегментування полягає в тому, щоб усіх споживачів ринку чи всі підприємства на ринку об'єднувати в окремі однорідні групи за певними ознаками, а потім вибирати потрібні та розробляти стратегії впливу на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності, визначенням методів та здійсненням сегментації підприємств займаються такі вчені, як, зокрема, Л. Куцеконь, Л. Забуранна, Р. Якимець, К. Гавриш, С. Бєлай, П. Коваль, Л. Васильєва, В. Саричев, О. Ткаченко, М. Білик. Їхні праці містять багатий теоретичний та практичний матеріал, однак необхідність адаптації наявних підходів та методів сегментування до підприємств роздрібної торгівлі вимагає проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних теоретико-методологічних підходів до визначення сутності та методів сегментування; здійснення сегментування роздрібних торговельних підприємств за 2012–2016 рр.

Виклад основних результатів. Сегментація передбачає поділ певної сукупності об'єктів на сегменти, тобто певні групи, в рамках яких об'єкти демонструють подібну реакцію на однакові стимули. Так, за підходом О. Лотиш сегментація є універсальним способом розподілу певної галузі на окремі однорідні групи [1, с. 120]. Як зазначає науковець, цей процес варто застосовувати не лише стосовно покупців для виокремлення певного цільового сегменту, але й стосовно виробників, асортименту товарів тощо.

Згідно з Дж.В. Томасом, на базовому рівні термін «сегментація» відноситься до поділу сукупності за певною спільністю, подібністю або спорідненістю [2, с. 1], тобто члени сегменту поділяють щось спільне. Метою сегментації є концентрація енергії та сил на підрозділі (або сегменті) для отримання конкурентної переваги або підвищення ефективності діяльності в рамках цього сегменту. Концентрація енергії (або сили) часто є основою стратегії, а сегментація ринку – це концептуальний інструмент, який допоможе досягти такої концентрації. Дж.В. Томас займається дослідженням процесу сегментації та виокремлює такі основні помилки, яких припускаються дослідники під час здійснення сегментування і які необхідно враховувати в цій роботі під час сегментування роздрібних торговельних підприємств: сегментування сегментів (багаторівневе сегментування, як розглядатиметься далі, може бути ефективним, однак побудова «піраміди сегментів» може привести до виокремлення занадто малих груп, користь від аналізу яких не зможе покрити витрати на їх виокремлення); підбір «загальних» сегментаційних ознак (якщо сегментаційні ознаки не можуть розподіляти групу на окремі підгрупи, оскільки однаково характеризують усіх учасників сукупності, вони не можуть вважатись сегментаційними ознаками, а їх застосування під час сегментування є недоцільним); створення занадто великої кількості сегментів (вважається, що найбільш оптимальною кількістю сегментів є 5–6, а значне перевищення цієї норми веде до складнощів під час вибору сегменту для дослідження та підвищення ризику помилки); фокусування одразу на всіх сегментах (сама мета сегментування полягає в подальшому виборі одного цільового сегменту, тому фокусування одразу на всіх сегментах веде до нераціонального використання ресурсів дослідника).

Розглядаючи питання сегментування, І. Ковшова наголошує на тому, що найбільш ефективним є саме багаторівневе сегментування [3, с. 105]. При цьому дослідник виокремлює макросегментування та мікросегментування. Для макросегментування основними сегментаційними ознаками є функції, групи клієнтів та технології.

Взагалі сегментування роздрібних торговельних підприємств належить до категорії так званого B2B-сегментування. Дослідженням B2B-сегментування активно займається британська дослідницька організація "Circle Research Ltd". Загалом концепція B2B-сегментування є подібною до концепції традиційного сегментування, або B2C-сегментування, однак у цьому разі сегментуються саме підприємства. Відповідно, сегментаційні ознаки будуть відрізнятись [4, с. 4]. Експерти "Circle Research Ltd" пропонують такі критерії для сегментів B2B:

– вони повинні бути значущими (їх характеристики та особливості мають вимагати особливого підходу до їх дослідження);

– вони повинні вирізнятись з-поміж інших (кожен сегмент повинен чітко відрізнятись від інших сегментів, мати певні характерні риси, за якими його можна ідентифікувати);

– вони повинні бути придатними для вимірювання (кожен сегмент повинен бути достатньо великим, щоб виправдати своє існування, а також мати конкретні межі, щоб можна було чітко встановити його розмір);

– вони повинні часто зустрічатись у реальному житті (зусилля на дослідження суто теоретичних сегментів, на які не можна впливати в реальності, є практично марними).

Узагальнюючи результати дослідження аналітиків "Circle Research Ltd", зазначаємо, що B2B-сегментація відрізняється від сегментації B2C кількома важливими ознаками:

– на B2B-ринку, як правило, менше сегментів, оскільки B2B-ринки традиційно є більш стандартизованими, ніж B2C-ринки; це означає, що там менше

місця для розмаїття, тому типова B2B-сегментація зазвичай передбачає чотири або п'ять сегментів;

– на B2B-ринку, як правило, працює правило 80/20, тобто 80% продукту генеруються лише 20% підприємств; це означає, що невелику кількість дуже великих підприємств іноді слід розглядати як окремі сегменти самостійно; це малоймовірно на споживчих ринках;

– B2B-сегменти, як правило, ґрунтуються на «раціональних» вимірах, таких як, зокрема, обсяги реалізації, площа, а не на «емоційних» вимірах, таких як самовираження чи прихильність, як це прийнято на споживчих ринках;

– B2B-ринки, як правило, модифікуються повільніше, ніж ринки B2C, що означає, що моделі сегментації, як правило, залишаються точними протягом багатьох років, тоді як у споживчому середовищі вони можуть швидко змінюватись [4, с. 3–5].

Таким чином, під час сегментування підприємств, зокрема підприємств роздрібної торгівлі, необхідно застосовувати особливі підходи та методи. О. Лотиш наголошує на тому, що під час проведення сегментування генеральної сукупності, згідно зі світовою практикою, використовуються два основні методи, а саме метод апріорі (a priori) та метод кореляційної сегментації (post hoc). Метод апріорі застосовується у тому разі, коли досліднику точно відомі сегментаційні ознаки, а також кількість сегментів, їх основні характеристики тощо, тобто коли у дослідника наявна вся суттєва інформація стосовно генеральної сукупності та потенційних сегментів у межах цієї генеральної сукупності. Як правило, цей метод застосовують за невеликої кількості сегментів ринку. Другий же метод, тобто метод кореляційної сегментації, застосовується у разі невизначеності сегментаційних ознак, а також сутності самих сегментів, ідентифікація яких і є метою проведення дослідження [1, с. 122–123].

До цього переліку методів сегментування О. Куденко додає відносно нові методи, такі як метод гнучкого сегментування, що полягає в динамічній процедурі, яка слугує для забезпечення гнучкості під час виокремлення сегментів на основі аналізу переваг суб'єктів ринку стосовно альтернатив запропонованим стимулам [5, с. 36]. Таке гнучке сегментування базується на процедурі так званого спільного аналізу, а його перевагою вважається той факт, що такий аналіз дає можливість досить точно виходити на конкретні сегменти і пристосовуватись до їх модифікації з часом. Іншим відносно новим методом сегментування є так званий компонентний аналіз, що базується на досить складних методах та алгоритмах статистичного аналізу і вимагає вагомих розрахункових ресурсів. Цей метод сегментування відрізняється від інших тим, що призначений визначати, який саме тип досліджуваних об'єктів відповідав би певним визначеним характеристикам. Як зазначає О. Куденко, такий метод можна застосовувати як для промислового, так і для споживчого сегментування. Однак водночас автор наголошує на тому, що ці два методи є здебільшого академічними.

Отже, сегментування можна визначити як виокремлення певних груп однорідних об'єктів на основі їх спільності та єдиного підходу до їх дослідження. Серед методів сегментування найбільш поширеним є апріорний.

Як зазначає А. Предєін, ділова активність та прибутковість роздрібних торговельних підприємств в Україні залежать від географічного розташування, тобто від областей та регіонів, а також він порівнює успішність бізнесу в Київській та Тернопільській областях [6, с. 22]. Така кореляція зумовлена тим, що у відносно процвітаючих регіонах, по-перше, стимулюється розвиток підприємництва, по-друге, наявна необхідна інфраструктура, насамперед дороги та засоби зв'язку, по-третє, розміщуються постачальники, що здешевлює товар для торговців завдяки економії на транспортних витратах, по-четверте, дохід населення є вищим, що розширює платоспроможний попит на ринку, який стимулює пропозицію, по-п'яте, кількість населення найчастіше є вищою, що екстенсивно розширює попит на ринку за рахунок збільшення кількості потенційних споживачів. Отже, першою сегментаційною ознакою варто виділити географічне розташування.

К. Дєнєжко у своєму дослідженні виявляє, що на привабливість бізнесу і, відповідно, на його розвиток, вирішальний вплив чинить рівень рентабельності. Якщо ж розглядати окремо роздрібні торговельні підприємства, то з огляду на характери та особливості їх діяльності в рівні їх рентабельності ключову роль відіграє такий показник, як роздрібний обіг продукції. Адже чим більше продукції реалізує роздрібне торговельне підприємство, тим вище прибутки, які воно отримає, як наслідок, тим вище рівень рентабельності цього конкретного підприємства. Таким чином, під час здійснення сегментування роздрібних торговельних підприємств до переліку сегментаційних ознак необхідно включити також рівень обігу продукції на підприємстві [7, с. 60].

Попередня сегментаційна ознака, тобто рівень обігу продукції на підприємстві, перебуває у прямій залежності від торгової площі кожного конкретного роздрібного торговельного підприємства, адже наявність більшої торгової площі дає змогу розмістити більшу кількість товару і, відповідно, підвищити обіг продукції. З іншого боку, з огляду на більший простір для споживачів такі роздрібні торговельні підприємства можуть отримати додаткову конкурентну перевагу і підвищити обіг продукції або за рахунок частіших візитів більшої кількості клієнтів, або за рахунок вищих цін, які готові заплатити покупці за додатковий комфорт. У будь-якому разі така ознака, як торгова площа, є важливою і має використовуватись під час здійснення сегментування роздрібних торговельних підприємств.

Успішність та привабливість роздрібного торговельного бізнесу залежить також від спеціалізації підприємства, тобто від характеру продукції, реалізацією якої воно займається. Так, попит на певні види продукції може бути вкрай нестабільним, якщо це, наприклад, предмети розкоші, і залежати від рівня доходів населення. Натомість щодо предметів першої необхідності, то попит на таку продукцію є більш стабільним, відповідно, ситуація з такими підприємствами є більш передбачуваною. Крім того, існують так звані сезонні товари, попит на які змінюється протягом року, однак його можливо передбачити. Таким чином, наступною сегментаційною ознакою, за якою будемо виокремлювати сегменти роздрібних торговельних підприємств, є спеціалізація.

Як зазначає Є. Крикавський, на сучасному етапі для споживачів важливим є такий чинник, як асортиментна доступність [8, с. 64]. За умов, коли населення України характеризується високою нерівномірністю в розподілі доходу, споживачі повинні мати вибір, щоб знайти своє співвідношення «ціна – якість». За таких умов роздрібні торговельні підприємства повинні пропонувати своїм клієнтам достатню кількість товарів-субститутів з різними якісними та ціновими параметрами. Таким чином, надзвичайно важливою стає така ознака, як кількість товарних позицій, адже не даремно сьогодні споживачі в Україні, а особливо у великих містах, віддають перевагу саме мережевим супер- та гіпермаркетам, де вони отримують широкий вибір та можуть знайти товари, які підходять саме їм, а не брати те, що наявне на полицях. Саме тому ми додаємо таку сегментаційну ознаку, як кількість товарних позицій, до переліку критеріїв, якими будемо керуватись під час сегментування роздрібних торговельних підприємств.

Нарешті, Державна служба статистики України під час підготовки статистичної інформації стосовно активності роздрібних торговельних підприємств в Україні розподіляє ці підприємства на такі три основні категорії, як магазини, кіоски та автозаправні станції [9]. Кожна з цих категорій роздрібних торговельних підприємств має свою специфіку діяльності, своїх клієнтів та свої масштаби бізнесу, тому ми можемо використати ці категорії як ще одну сегментаційну ознаку в нашому дослідженні.

Отже, перелік ознак для сегментації роздрібних торговельних підприємств має такий вигляд:

– географічне розташування;
– рівень обігу продукції на підприємстві;
– торгова площа;
– спеціалізація;
– кількість товарних позицій;
– специфіка діяльності (магазини/кіоски/автозаправні станції).

Тепер нам необхідно знайти базу даних для всієї генеральної сукупності, тобто стосовно всіх роздрібних торговельних підприємств в Україні за 2012–2016 рр. Такі дані можемо знайти на офіційному веб-сайті Державної служби статистики України, у статистичному збірнику Державної служби статистики України «Роздрібна торгівля України у 2016 році», у статистичному бюлетені Державної служби статистики України «Мережа роздрібних торговельних підприємств» та в доповіді Державної служби статистики України «Структура обороту роздрібної торгівлі» від 2016 року. Позитивним явищем є те, що відповідні параметри сегментаційних ознак підприємствам уже присвоєні, а нам залишається їх згрупувати, адже параметрів у звітах у середньому виокремлюють 10–20, а нам, як уже зазначалось, для ефективної сегментації необхідно виокремлювати не більше 5–6 сегментів.

У цьому дослідженні загальна кількість роздрібних торговельних підприємств України становить генеральну сукупність (табл. 1).

Отже, перша сегментаційна ознака, за якою ми здійснюватимемо сегментування роздрібних торговельних підприємств, – це географічне розташування. У статистичних збірниках подано інформацію щодо кожної області України окремо, однак виокремлювати 25 сегментів нераціонально, як зазначає Дж. Томас, тому ми згрупуємо дані за адміністративними одиницями в п’ять регіонів, таких як Північ, Південь, Захід, Схід та Центр (табл. 2).

Таким чином, до 2014 р. всі сегменти були приблизно однаковими, однак з 2014 р. серед українських роздрібних торговельних підприємств почали переважати саме ті, що знаходяться в Західній Україні. Також порівняно значним є сегмент «Північ», де понад 35% займає місто Київ.

Наступний критерій сегментування роздрібних торговельних підприємств України – рівень обігу продукції. Відповідно до даних доповіді Державної служби статистики України «Структура обороту роздрібної торгівлі» від 2016 р. у 2016 р. обіг роздрібних торговельних підприємств в Україні становив 556 млрд. грн., що на 4,5% більше, ніж показник у 2015 р. [11, с. 2]. Знаходимо середній товарообіг на 1 роздрібне торговельне підприємство: 556 млрд. грн. / 49 326 підприємств =

Таблиця 1

Динаміка загальної кількості роздрібних торговельних підприємств на території України у 2012–2016 рр., од. [10, с. 82]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна кількість роздрібних торговельних підприємств	62 250	59 818	49 607	49 587	49 326

Таблиця 2

Сегментування роздрібних торговельних підприємств за географічним розташуванням у 2012–2016 рр., од.

Регіон/рік	2012	2013	2014	2015	2016
Північ	13 345	13 188	11 946	12 069	11 812
Південь	10 941	10 291	7 938	7 951	8 002
Захід	13 833	13 363	12 801	12 925	13 101
Схід	11 109	10 144	6 136	5 859	5 832
Центр	13 022	12 832	10 505	10 522	10 579
Всього	**62 250**	**59 818**	**49 607**	**49 587**	**49 326**

Джерело: розраховано авторами на основі даних [10, с. 84]

Таблиця 3

Сегментування роздрібних торговельних підприємств за обігом продукції у 2012–2016 рр., од.

Обіг/рік	2012	2013	2014	2015	2016
До 10 млн. грн.	24 139	23 687	17 344	17 264	16 946
Від 10 до 100 млн. грн.	28 391	26 416	23 868	24 063	24 111
Від 100 до 500 млн. грн.	9 694	9 688	8 364	8 129	8 240
Понад 500 млн. грн.	26	27	31	31	29
Всього	**62 250**	**59 818**	**49 607**	**49 587**	**49 326**

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9; 10; 11]

Таблиця 4

Сегментування роздрібних торговельних підприємств за торговою площею у 2012–2016 рр., од.

Торгова площа/рік	2012	2013	2014	2015	2016
До 100 м^2	32 010	30 046	24 939	24 851	24 511
Від 100 до 400 м^2	27 360	27 011	21 924	22 003	22 109
Від 400 до 1 200 м^2	2 779	2 654	2 646	2 634	2 607
Понад 1 200 м^2	101	107	98	99	99
Всього	**62 250**	**59 818**	**49 607**	**49 587**	**49 326**

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9; 10; 11]

111,272 млн. грн. Це є середнім значенням. Взагалі ж обіг продукції в роздрібних торговельних підприємствах України коливається від 5 млн. грн. до понад 10 млрд. грн. Звичайно, для пошуку меж доходу для сегментування ми могли б використати формулу:

$$\Delta = \frac{x_{max} - x_{min}}{k}, \qquad (1)$$

де Δ – інтервал обігу продукції для 1 сегменту;

x_{max} – максимальне значення обігу (наприклад, 10 млрд. грн.);

x_{min} – мінімальне значення обігу (наприклад, 5 млн. грн.);

k – кількість сегментів (наприклад, 5), таким чином:

$$\Delta = \frac{10\,\text{млрд грн.} - 5\,\text{млн грн.}}{5} = 1{,}999\,\text{млрд гр}$$

Однак у такому разі до першого ж «відрізку», тобто до категорії з рівнем обігу продукції до 2 млрд. дол., потрапить понад 90% усіх роздрібних торговельних підприємств, що нераціонально.

Тому ми для сегментування роздрібних торговельних підприємств за сегментаційною ознакою «обіг продукції» встановимо такі межі: «до 10 млн. грн.», «від 10 до 100 млн. грн.», «від 100 до 500 млн. грн.», «понад 500 млн. грн.» (табл. 3).

Як бачимо, кількісно частка великих підприємств є надзвичайно низькою, хоча вони приносять значну частину прибутку в цій сфері, тому їм має бути приділено особливу увагу.

Отже, бачимо, що найбільш вагомим є сегмент роздрібних торговельних підприємств України з обігом продукції від 10 млн. грн. до 100 млн. грн.

Наступним критерієм сегментування є торгова площа. Оскільки серед роздрібних торговельних підприємств представлена значна частина так званих дрібних аутлетів, потрібно застосувати той же підхід, як під час оцінювання оборотності продукції, тобто не можна розподіляти «межі» площі для кожного сегменту рівномірно, а необхідно більше уваги приділити саме малим торговим площам і ретельніше провести розподіл саме там (табл. 4).

Таким чином, за сегментаційною ознакою «торгова площа» на українському ринку найбільш вагомими сегментами є роздрібні торговельні підприємства з торговими площами до 100 м^2, а також від 100 м^2 до 400 м^2.

Тепер необхідно виокремити сегменти серед роздрібних торговельних підприємств України за сегментаційною ознакою «спеціалізація». Тут необхідно звернути увагу на тип продукції, яку реалізує роздрібне підприємство. Об'єднаємо цю сегментаційну

Таблиця 5

Сегментування роздрібних торговельних підприємств за спеціалізацією та специфікою діяльності у 2012–2016 рр., од.

Спец./рік	2012	2013	2014	2015	2016
Продовольчий магазин	23 492	23 077	18 114	17 936	17 704
Непродовольчий магазин	23 139	22 887	20 240	20 545	20 735
Кіоск	8 311	6 840	5 042	4 815	4 491
Автозаправна станція	7308	7014	6211	6 291	6 396
Всього	**62 250**	**59 818**	**49 607**	**49 587**	**49 326**

Джерело: розраховано автором на основі даних [9; 10; 11]

Таблиця 6

Сегментування роздрібних торговельних підприємств за кількістю товарних позицій (широтою асортименту) у 2012–2016 рр., од.

Тов. позиції/рік	2012	2013	2014	2015	2016
До 1 тисячі	10 184	10 214	9 062	9 059	9 004
1–5 тисяч	38 109	35 122	31 099	31 201	31 086
5–10 тисяч	13 647	14 168	9 195	9 074	8 975
Понад 10 тисяч	310	314	251	253	261
Всього	**62 250**	**59 818**	**49 607**	**49 587**	**49 326**

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9; 10; 11]

ознаку з ознакою «специфіка діяльності» і сформулюємо такі можливі значення цієї комбінації сегментаційних ознак: «продовольчий магазин», «непродовольчий магазин», «кіоск», «автозаправна станція», «торгівля поза магазинами» (табл. 5). Нарешті, здійснимо сегментування роздрібних торговельних підприємств України за критерієм кількості товарних позицій (або широтою асортименту). С. Лиса у своєму дослідженні розподіляє роздрібні торговельні підприємства залежно від асортименту на такі категорії: «магазин біля дому», «диска унтер», «супермаркет» і «гіпермаркет» [12, с. 256]. При цьому магазин біля дому – це невеличкий магазин, де можна знайти речі першої необхідності, тому йому немає потреби урізноманітнювати свій асортимент.

Так, згідно з С. Лисою, такі магазини мають 1–2 тисячі товарних позицій. Дискаунтер – це тип магазину, який робить ставку на нижчі ціни, тому починає дещо урізноманітнювати продукцію, щоб споживачі купували якомога більше товарних позицій, і має 2–5 тисяч товарних позицій. Супермаркети пропонують широкий асортимент у понад 5 тисяч товарних позицій, нарешті, гіпермаркети пропонують понад 15 тисяч товарних позицій, причому товари часто бувають не пов'язані між собою. В нашому дослідженні ми пропонуємо дещо модифікувати цей підхід, зокрема стосовно «меж» асортименту (табл. 6).

Отже, як бачимо, за кількістю товарних позицій абсолютним лідером є сегмент роздрібних торговельних підприємств, котрі реалізують від 1 000 до 5 000 різноманітних видів товарів.

Висновки. Проаналізувавши основні теоретико-методологічні підходи до визначення сутності та методів сегментування, можемо узагальнити, що сегментування можна визначити як виокремлення певних груп однорідних об'єктів на основі їх спільності та єдиного підходу до їх дослідження. Серед методів сегментування найбільш поширеним є апріорний, який застосовується в тому разі, коли досліднику точно відомі сегментаційні ознаки, а також кількість сегментів, їх основні характеристики тощо.

Здійснивши сегментування роздрібних торговельних підприємств за 2012–2016 рр. за допомогою апріорного методу, можемо зробити висновок, що найбільшими за кількістю підприємств є сегменти «Західна Україна», «річний обіг продукції від 10 до 100 млн. грн.», «торгова площа від 100 м^2 до 400 м^2», «непродовольчі магазини», «асортимент продукції від 1 тис. до 5 тис. товарних позицій».

Список літератури:

1. Лотиш О. Сегментація ринку як елемент стратегічного аналізу галузі. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. С . 120–124.
2. Thomas J.W. Market Segmentation. Decision Analyst: Market Segmentation. 2017. URL: https://www.decisionanalyst.com/media/downloads/MarketSegmentation.pdf.
3. Ковшова І. Процес багаторівневої сегментації для підприємств на ринку корпоративних продаж послуг зв'язку. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 2. С. 104–108.
4. Circle Research White Paper: B2B Market Segmentation Research / Circle Research Ltd. [GB]. 2016. URL: https://www.circle-research.com/wp-content/uploads/B2B-market-segmentation-research.pdf.
5. Куденко О. Критичний аналіз методів та підходів до сегментування ринку. Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. 2014. Вип. 26. С. 33–38.

6. Предєін А. Розвиток роздрібних торговельних підприємств в Україні. Товари і ринки. 2013. № 2. С. 18–29.
7. Дєнєжко К., Жиліна Ю. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Управління розвитком. 2014. № 4. С. 59–61.
8. Крикавський Є., Косар Н., Кузьо Е. Обгрунтування напрямів розвитку підприємств роздрібної торгівлі України в умовах кризи. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 5(2). С. 62–68.
9. Державна служба статистики: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Державна служба статистики України. Роздрібна торгівля України у 2016 році: статистичний збірник. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/09/zb_rtu2016pdf.zip.
11. Державна служба статистики України. Структура обороту роздрібної торгівлі: доповідь. 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/dop/07/dop_sort2016pdf.zip.
12. Лиса С. Класифікація форматів та особливості розвитку роздрібної торгівлі України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 254–258. URL: http://global-national.in.ua/archive/15-2017/51.pdf.

УДК 330.131.7

Кавун В.А., аспірант
кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ

Кавун В.А. Системний підхід як методологічна основа управління проектними ризиками. У статті проаналізовано різні підходи до управління проектними ризиками, зокрема досліджено процесний, системний та ситуаційний підходи. За результатами аналізу виявлено, що системний підхід до управління дає змогу найбільш повно дослідити окремі об'єкти, процеси, ризики та комплексно провести не лише їх аналіз, але й синтез. На основі аналізу праць українських та зарубіжних вчених досліджено основні поняття системного підходу до управління, сформовано власне визначення. З огляду на специфіку проектних ризиків запропоновано структурно-логічну схему управління ними, що дасть змогу в подальшому сформувати ефективну систему управління проектними ризиками на підприємстві.

Ключові слова: системний підхід, проектні ризики, системність, управління, управління ризиками.

Кавун В.А. Системный подход как методологическая основа управления проектными рисками. В статье проанализированы различные подходы к управлению проектными рисками, в частности исследованы процессный, системный и ситуационный подходы. По результатам анализа выявлено, что системный подход к управлению позволяет наиболее полно исследовать отдельные объекты, процессы, риски и комплексно проводить не только их анализ, но и синтез. На основе анализа работ украинских и зарубежных ученых исследованы основные понятия системного подхода к управлению, сформировано собственное определение. С учетом специфики проектных рисков предложена структурно-логическая схема управления ними, что позволит в дальнейшем сформировать эффективную систему управления проектными рисками на предприятии.

Ключевые слова: системный подход, проектные риски, системность, управление, управление рисками.

Kavun V.A. System approach as a methodological basis for managing project risks. In the article considered different approaches to managing project risks, in particular, studied the process, system and situational approaches. Based on the results of the analysis, it was revealed that the system approach to management allows exploring individual objects, processes, risks most fully and comprehensively carrying out their analysis and synthesis. Taking into account the specificity of project risks, a structural and logical scheme for risk management was proposed. And this will allow forming an effective system of project risk management in the enterprise.

Key words: system approach, project risks, system, management, risk management.

Постановка проблеми. Успішне функціонування і розвиток сучасних підприємств визначаються взаємодією всіх його елементів. Ризикованість, яка притаманна більшості підприємств в епоху глобальної конкуренції та технологічних змін, є невід'ємним фактором формування ефектив-

ної системи управління. Методологічною основою управління проектними ризиками є системний підхід. Він є однією з найважливіших сторін діалектичного методу наукового дослідження, однією з форм конкретизації принципів діалектики, перш за все принципу взаємозв'язку явищ і процесів. Отже, визначення та узагальнення теоретичних аспектів системного підходу та формування загальної схеми управління дадуть змогу в подальшому забезпечити ефективне системне управління проектними ризиками на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення системного підходу як загальної методології дослідження зробили такі російські та українські вчені, як, зокрема, В. Афанасьєв, А. Берг, І. Блауберг, Д. Гвішіані, С. Никаноров, В. Садовський, Є. Слуцький, Ф. Темников, В. Тюхтін, А. Уємов, Ю. Урманцев, Е. Юдін. Серед зарубіжних науковців, що стоять біля джерел зародження та розвитку системного руху, слід відзначити Р. Акоффа, Ч. Барнарда, М. Белопольского, Л. фон Берталанфі, Ст. Біра, Д. Діксона, В. Кінга, Дж. Кліра, Т. Котабринського, Ст. Оптнера, Р. Розенцвейга, Е.У. Роса, Р. Саймона, Дж. Форрестера, Ф. Емері, С. Янга та багатьох інших.

Незважаючи на широкий інтерес до наукової тематики, пов'язаної із застосуванням системного підходу до управління, недостатньо дослідженими залишаються питання значущості системного підходу, його методології та використання в управлінні проектними ризиками.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у систематизації та узагальненні теоретичних уявлень щодо сутності системного підходу до управління проектними ризиками. Логіка міркувань привела до необхідності вирішення таких завдань:

1) провести теоретичний аналіз основних підходів до управління, дослідити методологічні аспекти трактувань системного підходу до управління;

2) запропонувати загальну структурно-логічну схему управління проектними ризиками з метою формування ефективної системи управління;

3) визначити невирішені проблеми, намітити перспективи їх вирішення в майбутньому.

Виклад основних результатів. Застосування сучасних підходів до управління ризиками набуває більш варіативного характеру, що пов'язане перш за все з невизначеністю та мінливістю навколишнього середовища. Більшість авторів має особисту думку про доцільність застосування певного підходу до управління, однак проведений аналіз наукових робіт дослідників довів, що майже всі вчені-економісти виділяють три основні підходи до управління, основними з яких слід вважати процесний, системний та ситуаційний (табл. 1).

Забезпечення якісного управління проектними ризиками, які мають багатовекторний характер та впливають на будь-яку сферу діяльності (виробничу, інвестиційну, фінансову тощо), має починатися з формування єдиної системи управління, в основу якої покладене функціонування взаємопов'язаних елементів всієї системи.

Як зазначають багато вчених, системне бачення в управлінні дає змогу найбільш повно досліджувати окремі об'єкти, процеси, ризики та комплексно проводити не лише їх аналіз, але й синтез. Системне управління неможливе без застосування системного підходу до управління, який полягає в тому, що будь-який більш-менш складний об'єкт розглядається як відносно самостійна система зі своїми особливостями функціонування та розвитку [1, с. 8]. Ґрунтуючись на ідеях цілісності та відносної незалежності об'єктів, що знаходяться в цілісному світі, принцип системності передбачає подання досліджуваного об'єкта як певної системи, яка характеризується [1, с. 9]:

– елементним складом;
– структурою як формою взаємозв'язку елементів;
– функціями елементів і цілого;
– єдністю внутрішнього та зовнішнього середовища системи;
– законами розвитку системи та її складових.

Системний підхід з'явився на рубежі XIX – XX століть та був одним із методологічних напрямів сучасної науки, становлення якої пов'язане з подоланням кризи, що охопила наукове пізнання. Існує багато точок зору стосовно визначення системного підходу до управління.

Так, наприклад, на думку видатного вченого К. Черчмена, основна діяльність якого полягала в глибокому вивченні системного підходу та думок про моральний аспект, системний підхід до управління розуміється як систематизований спосіб мислення, відповідно до якого процес обґрунтування рішень базується на визначенні загальної мети системи та послідовному підпорядкуванні досягненню цієї спільної мети діяльності безлічі підсистем, планів їх розвитку, а також показників і стандартів роботи [1, с. 8].

За визначенням В. Спіцнаделя, провідного спеціаліста в галузі системології, системний підхід – експліцитний (роз'яснювальний) вираз процедур представлення об'єктів як систем і способів їх опису, пояснення, передбачення, конструювання тощо [2, с. 23]. Системний підхід легко проголошується в загальному вигляді, але дуже важко реалізується в конкретній формі, оскільки багатоаспектна орієнтація вимагає спеціальної наукової, організаційної, технічної, педагогічної підготовки та інших умов разом із цілеспрямованими заходами щодо ресурсного забезпечення системної діяльності [3]. Тобто необхідним є забезпечення єдиної безперервної системної діяльності від дослідження конкретного об'єкта до ліквідації після фізичного або морального його старіння.

Д. Кліланд і В. Кінг трактували системний підхід як визнання того, що будь-яка організація є систе-

Таблиця 1

Особливості підходів до управління підприємством

Назва підходу	Призначення підходу	Застосування підходу	Акцент в управлінні
Процесний	Ефективне та продуктивне управління, результативне функціонування підприємств.	Залежить від тривалості процесу.	Бізнес-процеси, функції управління.
Системний	Досягнення стратегічної мети діяльності.	Довгострокове.	Діяльність підприємства як системи.
Ситуаційний	Управління поточною діяльністю підприємств, оптимізація управлінської діяльності.	Поточне, короткострокове.	Конкретні ситуації.

Джерело: розроблено автором

мою, що складається з частин, кожна з яких має свої власні цілі [4, с. 33]. Керуючий повинен розуміти, що досягти загальних цілей організації можна тільки в тому разі, якщо розглядати її як єдину систему, прагнучи для цього зрозуміти та оцінити взаємодію всіх її частин, а також об'єднати їх на такій основі, яка дасть змогу організації загалом ефективно досягти її цілей.

Враховуючи вищезазначені трактування, можемо зробити висновок, що системний підхід до управління – це перш за все напрям методології наукового пізнання, в основі якого лежить дослідження об'єктів в рамках системи, життєдіяльність якої має кінцевий термін існування.

Загалом системний підхід передбачає дотримання основних законів системи, а саме законів [5, с. 67–72]:

– композиції, тобто узгодження спільної та приватної мети;

– пропорційності (внутрішня пропорційність повинна поєднуватись із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища);

– зважання на «вузьке місце», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи;

– онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару);

– інтеграції, що спрямовує систему на високий рівень організації та дає змогу одержати синергетичний ефект;

– інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкурентоспроможності;

– стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до її функціонування (динамічний стан).

Для побудови ефективної системи управління проектними ризиками необхідно сформувати загальну схему управління ризиками (рис. 1), а на її основі розробити детальний механізм ризик-менеджменту, який буде використовуватися в управлінні для мінімізації впливу небажаних ризиків та максимізації впливу ризиків, які є можливістю для аналізованого об'єкта.

Виходячи зі структурно-логічної схеми управління проектними ризиками, під аналізом зовнішнього середовища розуміємо вплив економічних, політичних, ринкових, технологічних, міжнародних факторів, а також факторів конкуренції та соціальної поведінки на підприємство або окремий проект. Аналіз внутрішнього середовища передбачає перш за все накопичення загальних відомостей про підприємство/проект, аналіз виробничих і матеріальних потоків, використання виробничих технологій та обладнання, організацію виробництва і праці промислового персоналу, аналіз економічного становища (фінансовий аналіз), а саме прибутковість, рентабельність, оборотність фондів, наявність вільних фінансових ресурсів і можливість їх отримання, аналіз наявної системи управління підприємством/проектом/проектними ризиками.

Фундаментом будь-якої системи управління слугує система управління ризиками, яка насамперед є сукупністю взаємозалежних формалізованих процесів, що забезпечують аналіз, планування, реалізацію, експлуатацію, моніторинг, аудит, коригування та подальше поліпшення механізму управління ризиками. Також система з управління ризиками не є комплексною, якщо відсутні стандарти і технології управління ризиками, представлені у вигляді нормативної та робочої документації, що включає політику управління ризиками та методологію оцінки ризиків. Ще одним фундаментом з управління слугує організаційна структура управління, яка є засобом сприяння досягненню поставлених цілей підприємства.

Висновки. Наукова новизна статті полягає в удосконаленні методичного підходу до управління проектними ризиками, який, на відміну від наявних, ґрунтується на принципах системності, в основу яких покладено загальну схему управління проектними ризиками. Проведений аналіз основних підходів до управління дав змогу виявити, що системний підхід до управління дає можливість найбільш повно досліджувати окремі об'єкти, процеси, ризики в рамках певної системи, елементи якої взаємопов'язані між собою. Запропонована загальна структурно-логічна схема управління проектними ризиками дасть змогу в подальшому сформувати ефективну систему управління, в основу якої буде покладено дійовий механізм ризик-менеджменту.

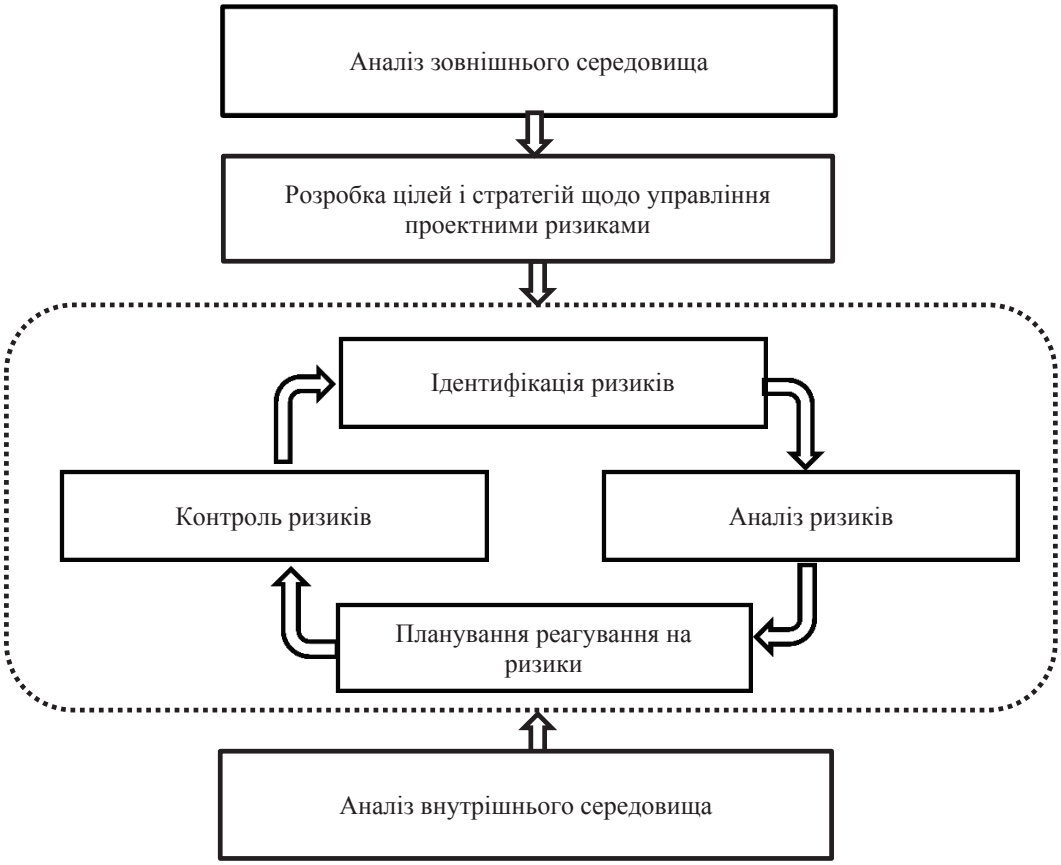

Рис. 1. Схема управління проектними ризиками

Джерело: розроблено автором на основі джерела [5]

Список літератури:

1. Сурмин Ю. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003. 368 с.
2. Churchman C.W. The Systems Approach. Delta Book, 1969.
3. Спицнадель В. Основы системного анализа: учеб. пособие. Санкт-Петербург: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. 326 с.
4. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление. Москва Советское радио, 1974. 279 с.
5. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств. Персонал № 2. 2007. С. 67–72.
6. Project Management Body of Knowledge. Project Management Institute. URL: https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards.

УДК 330

Лазоренко В.В., аспірант
кафедри кібернетики та системного аналізу
Київський національний торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Лазоренко В.В. Аналіз методів оцінки фінансової стійкості підприємства готельного господарства. Оцінка фінансового стану підприємства передбачає розроблення найбільш вірогідних прогнозів майбутніх умов функціонування підприємства; визначення дохідності готельного господарства для порівняння її з аналогічними показниками інших періодів; своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності для пошуку шляхів поліпшення фінансового стану підприємства готельного господарства. Розглянуто методичні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства готельного господарства. Досліджено можливості використання традиційних методів аналізу фінансового стану суб'єктів підприємництва разом із моделями оцінки їх фінансової стійкості. Надано характеристику найбільш вживаних методів оцінки фінансового стану готельних господарств.

Ключові слова: готельне господарство, фінансова стійкість, аналіз фінансових коефіцієнтів, методи оцінки, оцінка фінансової стійкості.

Лазоренко В.В. Анализ методов оценки финансовой устойчивости предприятия гостиничного хозяйства. Оценка финансового состояния предприятия предусматривает разработку наиболее вероятных прогнозов будущих условий функционирования предприятия; определение доходности гостиничного хозяйства для сравнения ее с аналогичными показателями других периодов; своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности для поиска путей улучшения финансового состояния предприятия гостиничного хозяйства. Рассмотрены методические подходы к оцениванию финансового состояния предприятия гостиничного хозяйства. Исследованы возможности использования традиционных методов анализа финансового состояния субъектов предпринимательства в сочетании с моделями оценки их финансовой устойчивости. Предоставлена характеристика наиболее применяемых методов оценки финансового состояния гостиничных хозяйств.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, финансовая устойчивость, анализ финансовых коэффициентов, методы оценки, оценка финансовой устойчивости.

Lazorenko V.V. Analysis of methods for assessing the financial sustainability of the hotel enterprise. The assessment of the financial condition of the company involves the development of the most probable forecasts of future operating conditions of the enterprise; determining the hotel industry's profitability for comparing it with similar indicators of other periods; timely detection and elimination of flaws in financial activities to find ways to improve the financial position of the hotel industry. The methodical approaches to assessing the financial condition of the hotel business enterprise are considered. The possibilities of using traditional methods of analysis of the financial status of business entities in conjunction with models for assessing their financial stability are explored. The characteristic of the most used methods for assessing the financial condition of hotel enterprises is given.

Key words: hotel economy, financial stability, analysis of financial ratios, estimation methods, estimation of financial stability.

Постановка проблеми. Важливою умовою успішної діяльності підприємства є якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства, результати якої є передумовою подальшого розвитку та керування підприємством. Фінансова стійкість є однією з характеристик, що найбільш повно й точно відображає становище підприємства у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Правильність прийняття подальших рішень в управлінні підприємством готельного господарства залежить від вибраної методики оцінки фінансового стану підприємства.

Завданням фінансового аналізу є отримання найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну та повну картину фінансового стану готельного господарства, її прибутків і збитків, зміни в структурі активів і пасивів, розрахунків з дебіторами та кредиторами.

Одним з найголовніших аспектів є аналіз фінансового стану готельного господарства щодо ліквідності та платоспроможності, а також його фінансової стійкості.

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану служить бухгалтерський баланс підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи, які використовуються в методиках аналізу фінансової стійкості, є аналізом фінансових коефіцієнтів, який полягає в порівнянні їхніх значень із базисними величинами, а також у вивченні їхньої динаміки за звітний період і за кілька років. Теоретичні та методичні основи оцінки фінансового стану підприємства неодноразово ставали ключовим моментом багатьох наукових досліджень та практичних розробок. Проблеми фінансової стійкості підприємств за сучасних умов в різних аспектах розглядалися в наукових публікаціях багатьох авторів, таких як, зокрема, А.М. Герасимович, О.В. Єфімова, Н.А. Кизим, Є.В. Негашев, Г.В. Савицька, І.Г. Степанов, А.Д. Шеремет, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, Ю. Брігхем, Л. Гапенські, К.В. Ізмайлова, Т.Р. Карлін, В.В. Ковальов, М. Крейніна, Л.А. Лахтіонова, О.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, В.Т. Савчук, Р.С. Сайфулін, О.С. Стоянова, О.О. Терещенко.

Серед вчених, які присвячували свої праці готельному господарству, можна виокремити К.І. Ладиченко, А.В. Магалецького, О.О. Романенко [7; 8], які приділяли увагу маркетинговій політиці підприємств готельного господарства та наголошували на тому, що саме підвищення її ефективності обумовить зростання рівня завантаження, збільшення кількості обслугованих споживачів, зростання доходу, оптимізацію витрат. К.О. Соколов [9] виокремлює специфічні риси готельного господарства, такі як сезонність, нерівномірність розвитку, наголошує на суттєвому впливі людського чинника, а разом з А.М. Вознюк пропонує використовувати ринкові інструменти для ефективного управління, серед яких вагоме місце посідає інструмент управління доходами.

Однак накопичений досвід розробки та використання методів оцінки фінансового стану підприємства готельного господарства потребує їх детальної класифікації.

Постановка завдання. Метою статті є проведення загальної характеристики методів оцінки фінансової стійкості підприємства та вибір основних критеріїв, які повинні враховуватися під час аналізування та оцінювання фінансової стійкості, систематизація підходів до оцінювання фінансового стану підприємств готельного господарства залежно від мети її здійснення.

Виклад основних результатів. Для оцінювання фінансової стійкості підприємства готельного господарства не існує будь-яких нормованих підходів. Власники підприємств, менеджери, фінансисти самі визначають критерії аналізу фінансової стійкості підприємства залежно від переслідуваних цілей. Виділимо кілька основних методів, які використовуються у світовій та вітчизняній практиці, для оцінювання фінансової стійкості.

Метод оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою використання абсолютних показників ґрунтується на розрахунку показників, які з точки зору цього методу найбільш повно характеризують фінансову стійкість підприємства. Розглянемо й проаналізуємо наявні методи оцінки фінансової стійкості та їх реалізацію для оцінювання фінансового стану підприємства готельного господарства.

1) Метод абсолютних показників. Абсолютні показники фінансової стійкості характеризують стан запасів і показують джерела коштів, які їх покривають. За цих умов використовують як власні обігові кошти, так і позикові (короткострокові і довгострокові позики і кредити).

Для надання абсолютної оцінки фінансової стійкості підприємства визначають надлишок або недостатність коштів для формування запасів і витрат як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів. Співвідношення вартості запасів та величин власних і залучених джерел їх формування – один з важливих факторів стійкості фінансового стану підприємства. Ступінь забезпеченості запасів джерелами формування є причиною того чи іншого ступеня поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) організації [1].

2) Метод відносних показників. Аналіз за допомогою відносних показників дає базу і для досліджень, і для аналітичних висновків. За цього методу використовується більш широкий набір показників, зокрема коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового левериджу.

У міжнародній та вітчизняній практиці нині більшість фірм надає відносну оцінку фінансової стійкості організації за допомогою фінансових коефіцієнтів. Фінансова стійкість, згідно з цією методикою, характеризується:

– співвідношенням власних і залучених коштів;
– темпами накопичення власних джерел;
– співвідношенням довгострокових і короткострокових зобов'язань;
– забезпеченням матеріальних обігових коштів власними джерелами (взаємозв'язок активів і пасивів).

Під час оцінювання фінансової стійкості застосовується аналітичний підхід, тобто розраховані фактичні показники порівнюють з екстремальними (виходячи з практики закордонних країн та України) [2].

Традиційно для відносної оцінки фінансової стійкості як вітчизняними, так і зарубіжними авторами пропонується використовувати цілу низку коефіцієнтів, які обчислюються з огляду на наявну у фінансовій звітності інформацію. Основні коефіцієнти відносної оцінки фінансової стійкості підприємства такі: коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу), маневреність робочого капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах, коефіці-

єнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт довгострокових зобов'язань, коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу, коефіцієнт забезпечення власними коштами, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом, коефіцієнт страхування бізнесу, коефіцієнт страхування статутного капіталу, коефіцієнт страхування власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом.

Багато авторів вважають, що велике значення для аналізу фінансової стійкості має вивчення структури необоротних активів, відображених в балансі за джерелами їх формування [3; 4].

За даними звітності можна встановити частку необоротних активів, джерелом фінансування яких були залучені кошти. Для цього розраховують коефіцієнт залучених джерел в необоротні активи як відношення суми довгострокових кредитів та позик до суми необоротних активів.

3) Ресурсний метод. Сутність ресурсного підходу полягає в тому, що ресурси розглядаються як фактори виробництва, що залучаються для досягнення результату. Показники можуть бути з різних за економічним змістом і призначенням груп, але їх призначенням є характеристика типу «економічний розвиток виробництва» згідно зі структурою та динамікою показників, що характеризують використання ресурсів.

Використання ресурсного методу для підприємств готельного господарства ускладнюється проблемою визначення показників, які будуть використовуватись для характеристики фінансової стійкості, оскільки для таких підприємств необхідні трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні та інші ресурси. Вони показують наявність, склад і ефективність їх використання, визначають обсяг продажів (виручку), прибуток, собівартість. Проблема визначення полягає в тому, що не кожен показник може бути виражений в числовому значенні.

4) Ресурсно-управлінський метод. Ефективність використовуваних ресурсів залежить від якості управління організацією. Поганий менеджмент в організації може призвести до кризової ситуації. У зв'язку з цим нарощування економічного потенціалу слід доповнити такою умовою: темп зростання управлінських витрат на обсяг випуску продукції не повинен перевищувати темп зростання питомої витрати ресурсів для випуску цього ж обсягу продукції.

Проблема використання ресурсно-управлінського методу для підприємства готельного господарства полягає у складності оцінювання правильності прийняття управлінського рішення. Це результат творчого цілеспрямованого аналізу проблемної ситуації, вибору шляхів, методів і засобів її вирішення згідно з метою системи менеджменту підприємств готельного господарства [7].

Управлінське рішення – це початковий і основний момент в організації діяльності кожного керівника. У зв'язку з цим управлінське рішення може розглядатися як основний зміст процесу управління та важливий інструмент системного підходу до об'єкта управління.

5) Метод, заснований на стохастичному аналізі. Методичні підходи до побудови багатофакторних моделей прогнозування банкрутства можуть використовуватися під час прогнозування фінансової стійкості вітчизняних підприємств та організацій.

Використання стохастичного методу в готельному господарстві ускладнене проблемою проведення прогнозування банкрутства, оскільки є показники, що мають ймовірнісний характер, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але сигналізують про можливість його різкого погіршення в майбутньому за невжиття дієвих заходів.

6) Метод, заснований на теорії нечітких множин. Теорія нечітких множин дає змогу для набору окремих показників визначити ступінь ймовірності визначуваного рівня фінансової стійкості організації.

У готельному господарстві використання цього методу актуальне тим, що є велика кількість показників, що описуються ймовірнісними параметрами, які не можна виміряти числовим значенням, але їхній вплив на оцінку фінансової стійкості досить значний. Наприклад, суттєвий вплив на фінансовий стан підприємств готельного господарства мають відгуки відвідувачів, зручність розташування готелю, сезонність.

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства, насамперед від співвідношення основних та обігових коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою.

Розглянемо оцінку коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість підприємства ПАТ Готель «Прем'єр Палац» (бульв. Тараса Шевченка/вул. Пушкінська, буд 5-7/29, м. Київ, Київська область, 01004, Україна, табл. 1).

Важливою характеристикою стійкого фінансового стану підприємства готельного господарства є коефіцієнт маневреності. Він показує, яка частка власних обігових коштів готелю перебуває в мобільній формі, що дає змогу вільніше маневрувати цими коштами. Нормальне значення цього показника не менше 0,2, а його від'ємне значення вказує на незабезпеченість готелю власними обіговими коштами. Отже, ми бачимо, що на початок звітного періоду підприємство було не забезпечене власними обіговими активами, на кінець періоду коефіцієнт прийшов у норму, нині готельне підприємство є фінансово стійким.

Таблиця 1

Зміст та розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість ПАТ Готель «Прем'єр Палац»

Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення	Результат на початок 2016 р.	Результат на кінець 2016 р.
Показники, які характеризують структуру пасивів				
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	ВК/ВБ	ВК – власний капітал, ВБ – валюта балансу	0,63	1,57
Коефіцієнт фінансової залежності	ВБ/ВК		1,58	0,63
Коефіцієнт залучення зобов'язань	З/ВБ	З – зобов'язання	0,21	0,35
Коефіцієнт фінансового напруження	З/ВК		0,34	0,22
Коефіцієнт залучення довгострокових зобов'язань	ДЗ/ВБ	ДЗ – довгострокові зобов'язання	1,41	2,23
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	ВОК/ВК	ВОК – власний обіговий капітал	-0,81	0,3

Визначаючи фінансову стійкість підприємства, з'ясовуємо її тип. Вчені виділяють чотири основні типи.

Перший тип фінансової стійкості – абсолютна фінансова стійкість підприємства, коли запаси і витрати менше суми власного обігового капіталу та кредитів банку під торгово-матеріальні цінності. Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат джерелами засобів більше одиниці:

$$К_{зз} = \frac{\sum ВОК + КР_{тмц}}{ЗЗ} > 1 .$$

Це співвідношення показує, що всі запаси повністю покриваються власними обіговими коштами і кредитами під товарно-матеріальні цінності.

Така ситуація зустрічається вкрай рідко. До того ж вона навряд чи може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не вміє, не бажає або не має можливості використовувати зовнішні джерела фінансових ресурсів для основної діяльності.

Другий тип фінансової стійкості – нормальна стійкість фінансового стану, коли гарантується платоспроможність підприємства і виконується така умова:

$$ЗЗ = \sum ВОК + КР_{тмц} .$$

Відповідно, мають дорівнювати одиниці коефіцієнти забезпеченості запасів і витрат джерелами засобів:

$$К_{зз} = \frac{\sum ВОК + КР_{тмц}}{ЗЗ} = 1 .$$

Третій тип фінансової стійкості – нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, коли відбувається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відтворення рівноваги платіжних засобів та платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел засобів (Дтв) в обіг підприємства:

$$ЗЗ = \sum ВОК + КР_{тмц} + Д_{тв} .$$

Відповідно:

$$К_{зз} = \frac{\sum ВОК + КР_{тмц} + Д_{тв}}{ЗЗ} = 1 .$$

Четвертий тип фінансової стійкості – кризовий фінансовий стан, коли підприємство перебуває на межі банкрутства, за якого запаси і витрати більші суми власних обігових коштів, кредитів під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів:

$$ЗЗ > \sum ВОК + КР_{тмц} + Д_{тв} .$$

Відповідно:

$$К_{зз} = \frac{\sum ВОК + КР_{тмц} + Д_{тв}}{ЗЗ} < 1 .$$

За таких умов керівництву підприємства необхідно терміново виявити причини настання кризи та вжити заходів щодо відновлення фінансової стійкості [5; 6].

У процесі аналізування фінансової стійкості підприємства готельного господарства необхідно дослідити дебіторську заборгованість, установити її склад і структуру за термінами виникнення, виявити, є вона нормальною чи невиправданою. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама по собі наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма.

Фінансова стійкість і платоспроможність підприємства взаємопов'язані. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат, грошових потоків, тому наступним етапом аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка платоспроможності.

Для визначення типу фінансової стійкості на основі абсолютних показників розглянемо можливі варіанти фінансового стану на прикладі ПАТ Готель «Прем'єр Палац» (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що фінансовий стан готельного підприємства є стійким. Отже, підприємство найближчим часом буде нормально функціонувати без радикальних змін у своїй діяльності та управлінні.

Таблиця 2

Аналіз стійкості фінансового стану ПАТ Готель «Прем'єр Палац»

Показник	На початок 2016 р.	На кінець 2016 р.	Зміна за 2016 р.
1. Джерела власних засобів	385 958	945 236	559 278
2. Основні засоби	482 401	421 896	-60 505
3. Наявність власних обігових засобів (ряд. 1–ряд. 2)	-96 443	523 340	619 783
4. Довгострокові кредити та позичкові засоби	878 104	1 336 525	458 421
5. Наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел формування запасів та витрат (ряд. 3+ряд. 4)	781 661	1 859 865	1 078 204
6. Короткострокові кредити та позичкові засоби	0	0	0
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (ряд. 5+ряд. 6)	781 661	1 859 865	1 078 204
8. Загальна величина запасів	11 842	12 755	913
9. Надлишок (+) або недостатність (–) власних обігових засобів (ряд. 3–ряд. 8)	108 285	510 585	402 300
10. Надлишок (+) або недостатність (–) власних та довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 5–ряд. 8)	769 819	1 847 110	1 077 291
11. Надлишок (+) або недостатність (–) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд. 7–ряд. 8)	769 819	1 847 110	1 077 291
12. Тривимірний показник фінансової ситуації (ряд. 9, ряд. 10, ряд. 11)	(1, 1, 1) стійке підприємство	(1, 1, 1) стійке підприємство	

Висновки. У складній фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана із зовнішніми проблемами та складною внутрішньою ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації власної фінансової діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати:

– проведення постійного моніторингу та оперативного аналізу показників фінансового стану підприємства з урахуванням особливостей сфери послуг;

– вдосконалення інформаційного забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, що дасть змогу підвищити аналітичні можливості та реальність оцінки майна підприємства готельного господарства;

– застосовування закордонних методик аналізу фінансового стану до практики суб'єктів національного господарства з метою порівняння результатів оцінки з вітчизняними методиками.

Список літератури:

1. Актуально про аналіз фінансової звітності / автор-укл.: Р.В. Грачова. Київ: Книги для бізнесу, 2007. 128 с.
2. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О. та ін. Фінансовий аналіз: навч. посібник для студентів вузів. Київ: Центр навч. літератури, 2006. 210 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник для студентів вузів. Київ: ЦУЛ, 2008. 566 с.
4. Шморгун Н.П., Головко І.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студ. вузів. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 258 с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. Київ: КНЕУ, 2001.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. Москва: ИНФРА, 2001. 181 с.
7. Ладиченко К.І. Маркетинг відносин в управлінні підприємствами готельного господарства: автореф. дис. … канд. екон. наук; КНТЕУ. Київ, 2010. 25 с.
8. Магалецький А.В. Формування маркетингової політики підприємств готельного господарства: автореф. дис. … канд. екон. наук. Київ, 2011. 22 с.
9. Соколов К.А. Повышение эффективности использования рыночных инструментов в гостиничном хозяйстве: автореф. дисс. … канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2009. 25 с.

УДК 338.2

Мартинов А.А., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
Розмислов О.М., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Мартинов А.А., Розмислов О.М. Принципи управління затратами на інноваційну діяльність підприємства. У статті досліджено основні підходи до управління затратами на інноваційну діяльність підприємства. Запропоновано принципи управління затратами на інноваційну діяльність, обґрунтовано аналітичний інструментарій, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

Ключові слова: інновації, затрати на інноваційну діяльність, управління, принципи, інструментарій.

Мартынов А.А., Размыслов А.Н. Принципы управления затратами на инновационную деятельность предприятия. В статье исследованы основные подходы к управлению затратами на инновационную деятельность предприятия. Предложены принципы управления затратами на инновационную деятельность, определен аналитический инструментарий, который обеспечивает принятие обоснованных управленческих решений в сфере управления затратами на инновационную деятельность предприятия.

Ключевые слова: инновации, затраты на инновационную деятельность, управление, принципы, инструментарий.

Martynov A.A., Rozmyslov O.M. Principles of management of costs of innovative activity of the enterprise. In the article the main approaches to management of costs of innovative activity of the enterprise are investigated. The principles of management of costs of innovative activity are offered and analytical tools which provide adoption of reasonable administrative decisions in the sphere of management of costs of innovative activity of the enterprise are defined.

Key words: innovations, costs of innovative activity, management, principles, tools.

Постановка проблеми. Підвищення рівня конкуренції на міжнародному ринку, розвиток глобалізаційних процесів та перехід до інформаційного типу економіки обумовлюють актуалізацію питань інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні. В цьому аспекті великого значення набуває формування ефективної системи управління інноваційною діяльністю, зокрема її ресурсною складовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління інноваційною діяльністю отримали широке висвітлення в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників. Але, незважаючи на актуалізацію досліджень проблемної сфери інноваційної діяльності, досі недостатньо досліджені питання управління таким специфічним видом затрат, як затрати на інноваційну діяльність. В наукових джерелах переважно фрагментарно розглядаються категорія затрат на інноваційну діяльність та особливості управління ними, але ці дослідження є досить вузькими. Відсутні цілісні дослідження затрат на інноваційну діяльність підприємства як самостійного об'єкта управління на підприємстві.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження підходів до управління затратами на інноваційну діяльність, обґрунтування принципів управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

Виклад основних результатів. Актуалізація нематеріальних форм і якісних чинників економічного розвитку за сучасних умов багато в чому визначає особливості становлення й розвитку теорії та практики управління затратами на інноваційну діяльність господарюючого суб'єкта. При цьому можна виділити дві основні тенденції, такі як підвищення ролі ринкових факторів і прискорення інноваційного розвитку, з одночасним перенесенням акценту на перспективну складову управління [1].

Метою формування затрат на інноваційну діяльність є забезпечення реалізації завдань технологічного розвитку підприємства. Формування затрат здійснюється відповідно до умов фінансово-господарської системи підприємства, зовнішніх умов та управлінських впливів системи управління затратами на інноваційну діяльність. Щодо мети управління затратами на інноваційну діяльність не існує спільної думки. Традиційно метою управ-

ління затратами вважається забезпечення виконання плану формування затрат, пошук резервів економії затрат тощо. Такий вузький підхід до управління затратами, що зводиться до виконання регулюючої функції, за умов переходу до ринкової економіки, а особливо стосовно управління затратами на інноваційну діяльність є непридатним. Сучасні реалії управління затратами вимагають врахування категорії економічних затрат, розширення аналітичного інструментарію в системі управління, оцінювання впливу затрат на динаміку результатів інноваційної діяльності.

Як вважає П.Ф. Друкер, під час управління затратами слід сфокусувати ресурси на результатах, важливим є не абсолютний рівень затрат, а співвідношення між затратами зусиль та результатами [2, с. 69]. На думку С. Ковтуна, Н. Ткачук, С. Савлука, метою управління затратами є їх оптимізація [3, с. 9], в межах цієї мети можна розглядати два напрями роботи із затратами, такі як мінімізація затрат за заданого обсягу виробництва та максимізація віддачі за заданого рівня затрат. Виходячи з цього, можемо зробити висновок про нерозривний зв'язок управління затратами та результатами. Це пов'язане з тим, що зміни складу та обсягу затрат безпосередньо впливають на якісні та кількісні характеристики результату інноваційної діяльності.

Необхідною умовою забезпечення ефективності реалізації затрат на інноваційну діяльність є конгруентність (взаємна відповідність) інноваційних цілей та інших цілей діяльності підприємства. Цілі інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта формуються під впливом двох основних орієнтирів, таких як максимізація добробуту власників підприємства за рахунок довгострокового економічного розвитку підприємства і реалізація соціальної відповідальності, з позицій якої прибуток виступає як справедлива платня за користь, принесену суспільству (рис. 1).

Управління затратами на інноваційну діяльність є елементом однієї з конкретних функцій менеджменту, а саме управління інноваціями [4, с. 20], водночас цикл управління затратами на інноваційну діяльність характеризують основні функції менеджменту, що реалізуються в рамках таких стадій управління, як розробка, реалізація рішень і контроль (рис. 2).

Виходячи з функціонального підходу до управління затратами на інноваційну діяльність, можемо виділити такі три основні функції: розробка та прийняття рішень, реалізація рішень та контроль. Включення до схеми елементу «зворотній зв'язок» додає їй ознаку системності.

Планування затрат на інноваційну діяльність здійснюється на основі технічної документації проекту у формі складання кошторисів та планів.

Реалізація функції мотивації в межах управління затратами на інноваційну діяльність здійснюється шляхом організації управління по місцях формування затрат на інноваційну діяльність і центрах відповідальності, що дає змогу персоніфікувати результати управління затратами на інноваційну діяльність підприємства та сприяє оцінці причин відхилення затрат на інноваційну діяльність підприємства.

З метою реалізації регулюючої функції управління затратами на інноваційну діяльність необхідним є забезпечення оперативної оцінки планових показників інноваційної діяльності, що характеризують пропорційність розвитку, раціональність структури затрат на інноваційну діяльність, рентабельність і ризик за зміни зовнішніх і внутрішніх умов інноваційної діяльності. Інформаційну основу для регулювання складають дані оперативного контролю затрат на інноваційну діяльність.

Нагляд за процесом формування затрат на інноваційну діяльність з метою зіставлення фактичного стану та запланованого в рамках системи контролю затрат здійснюється на всіх рівнях управління. Об'єктом контролю виступає процес управління затратами. Система контролю включає такі три підсистеми: забезпечення, реалізація та оцінка результатів контрольних дій.

У системі заходів забезпечення інноваційної діяльності, зокрема формування затрат на інноваційну діяльність на підприємствах, велике значення має рівень обґрунтованості управлінських рішень, що є прямо залежним від результатів аналізу економічних показників діяльності підпри-

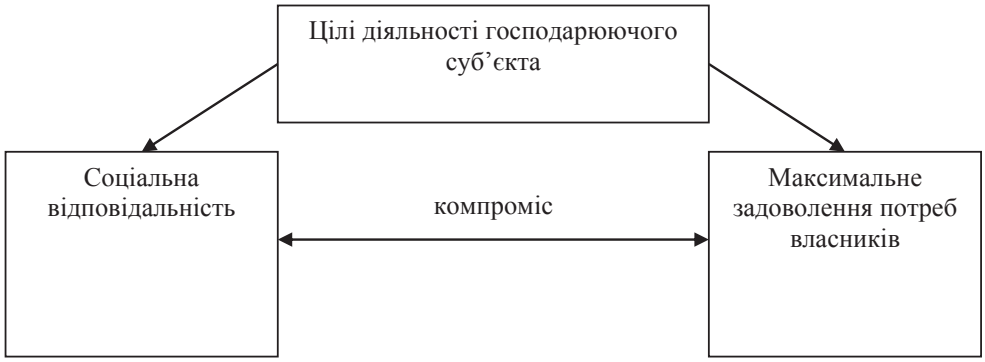

Рис. 1. Взаємодія основних цілей підприємства

Рис. 2. Системно-функціональна схема управління затратами на інноваційну діяльність

ємства, передумов та факторів інноваційної діяльності. Відповідність результатів аналізу нагальним потребам управління залежить від вдалого підбору аналітичного інструментарію, що є сукупністю методів та методик аналізу показників, які характеризують стан, динаміку об'єкта управління та взаємний вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Метою використання аналітичного інструментарію в управлінні затратами на інноваційну діяльність є забезпечення обґрунтованого вибору оптимального варіанта вирішення управлінських завдань. Аналітичний інструментарій є передумовою формування альтернативних підходів до управління затратами на інноваційну діяльність відповідно до визначеної мети та завдань їх формування. Склад, зміст та структура аналітичного інструментарію залежать від особливостей об'єкта управління, прийняття обґрунтованих управлінських рішень, по відношенню до якого він забезпечує.

Аналіз теоретично-методичного інструментарію управління, що використовується в інноваційній сфері, дає змогу зробити висновок про необхідність застосування комплексу підходів та методів під час управління затратами на інноваційну діяльність. Це такі підходи, як процесний підхід, що включає вивчення функцій процесу управління; системний підхід як метод дослідження властивостей і закономірностей функціонування економічної системи; комплексний підхід, застосування якого обумовлене опосередкованою дією затрат на інноваційну діяльність на розвиток зовнішніх об'єктів і систем; цільовий підхід, що є основою стратегічного управління.

Положення класичної наукової школи інноваційного менеджменту формують основу стилю та цілеутворення, логіки управління затратами на інноваційну діяльність, орієнтації на передові методи дослідження та управління.

Поєднання кількісних математичних методів та оптимізаційного підходу дає змогу сформувати аналітичний інструментарій управління затратами на інноваційну діяльність, необхідний для формалізації управлінських задач та оптимізації їх рішення. При цьому слід перенести акцент на економічні затрати як більш інформативний показник порівняно з бухгалтерськими затратами.

Перелік та коротка характеристика основних наукових шкіл та наукових підходів до управління інноваційною діяльністю, сформовані на основі узагальнення джерел наукової літератури, наведені в табл. 1.

Загалом орієнтація на вивчення затрат інноваційної діяльності та управління ними в загальній системі управління інноваційною діяльністю, надання затратам першорядного значення характеризують формування затратного підходу до інноваційного менеджменту.

У теоретичній і практичній галузі науки про управління затратами виділяється низка сучасних базових концепцій, таких як концепція затратоформуючих факторів; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативності затрат; концепція трансакційних затрат; концепція ABC; концепція стратегічного позиціонування [5].

Названі концепції визначають початкові положення та передумови дослідження особливостей затрат на інноваційну діяльність як об'єкта управління, такі як єдність функціональних і структурних затратоутворюючих факторів; поетапне накопичення доданої вартості в процесі реалізації затрат на інноваційну діяльність; необхідність врахування зовнішніх затратоутворюючих факторів, трансакційних затрат; альтернативність затрат на інноваційну діяльність, що вимагає порівняльного оцінювання їх ефективності; стратегічне значення затрат на інно-

Таблиця 1

Характеристика основних шкіл, концепцій та підходів до управління інноваційною діяльністю

Школи та підходи до управління інноваційною діяльністю	Коротка характеристика
1. Класична школа	Впорядкованість та оптимізація системи управління, чітке цілеутворення і конгруентність, ефективність, стимулювання.
2. Поведінкова школа (поведінковий підхід)	Орієнтація на людський ресурс та його найефективніше використання.
3. Наукова школа	Використання передових науково обґрунтованих методів управління інноваціями.
4. Процесний підхід	Основний наголос робиться на взаємозв'язок функцій менеджменту та безперервність їх здійснення, а саме маркетинг, планування, організацію процесів, облік і контроль, мотивацію, регулювання та координацію.
5. Системний підхід	Управління інноваційною діяльністю як системою з усіма притаманними їй властивостями та закономірностями.
7. Соціально-психологічний підхід	Має схожість з поведінковою школою, але працівник розглядається не тільки як носій людського ресурсу, але й набагато глибше, а саме як особа.
8. Життєциклічний підхід	Має схожість з процесним підходом, тому що також вивчає інноваційну діяльність в динаміці, але особливий упор робиться на вивчення життєвих циклів організації.
9. Кількісні математичні підходи	Широке використання можливостей математичного апарату, математизація управління інноваційною діяльністю.
10. Проектний підхід	Актуалізація сфери інноваційного проектування.
11. Маркетинговий підхід	Вивчення управління інноваційною діяльністю з позицій ринку, орієнтація на споживача.
12. Функціональний підхід	Розгляд потреби як сукупності функцій, необхідних для її задоволення.
13. Відтворювальний підхід	Орієнтований на задоволення потреб конкретного ринку та безперервне зменшення затрат на одиницю корисного ефекту.
14. Нормативний підхід	Полягає у встановленні нормативів за всіма підсистемами системи менеджменту.
15. Комплексний підхід	Враховує технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти менеджменту та їх взаємозв'язку.
16. Інтеграційний підхід	Націлений на дослідження та посилення взаємозв'язків між елементами системи, стадіями, рівнями та суб'єктами управління.
17. Динамічний підхід	Розгляд об'єкта управління в діалектичному розвитку, причинно-наслідкових зв'язках та підпорядкованості із застосуванням ретроспективного аналізу.
18. Оптимізаційний підхід	Перехід від якісних оцінок до кількісних, вдосконалення аналізу та прогнозування, необхідне для оптимізації управлінського рішення.
19. Директивний підхід	Полягає в чіткій регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів системи менеджменту в нормативних актах (накази, розпорядження, стандарти тощо).
20. Ситуаційний підхід	Визначення придатності різних методів управління залежно від конкретної ситуації, альтернативність досягнення цілей.

ваційну діяльність на шляху розвитку конкурентних переваг; необхідність формалізації та аналізу затрат в рамках структуризації за окремими видами та підвидами діяльності, а також здійснення економічного розрахунку за межами бухгалтерського обліку.

Проте означені вище концепції мають досить вузький характер, що є недостатнім під час вирішення комплексної задачі управління затратами на інноваційну діяльність підприємства. Комплексний характер інноваційної діяльності та особливості реалізації затрат на інноваційну діяльність потребують поєднання чітких концептуальних теоретичних засад управління затратами на інноваційну діяльність (принцип цілеспрямованості) з адаптивно-аналітичним характером управління (принцип адаптації та аналітичності), що забезпечує посилення аналітичного інструментарію управління затратами на інноваційну діяльність з метою зниження ступеня невизначеності системи та її адаптації згідно з результатами оцінювання.

Основою побудови системи управління затратами на інноваційну діяльність є використання загальних принципів управління, що містять інформацію про кінцеву мету управління, вихідні умови функціонування об'єкта, його внутрішню структуру та зовнішнє середовище [6, с. 127].

Як зазначає Г. Козаченко, однією з цілей інвестиційної стратегії є забезпечення розумних пропорцій між корисними результатами та затратами на їх отримання внаслідок використання нововведень [7, с. 271].

Дослідження особливостей затрат на інноваційну діяльність як об'єкта управління дало змогу виділити такі основні принципи управління ними:

– чітке визначення мети управління, можливість оцінювання ступеня її досягнення шляхом використання контрольно-аналітичного інструментарію;

– забезпечення структурного взаємозв'язку між затратами та системою управління;

– оцінювання поточних та перспективних затрат і результатів з урахуванням стратегічного аспекту затрат на інноваційну діяльність;

– забезпечення пристосування параметрів та способів функціонування системи управління за умов невизначеності та високого ступеня мінливості середовища господарювання.

Запропоновані основні принципи управління затратами на інноваційну діяльність та аналітичні інструменти, що забезпечують їх реалізацію, наведені на рис. 3.

Визначення цілей, задач інноваційної діяльності та способів їх реалізації в рамках планування ґрунтується на інформаційній базі прогнозування та результатах оброблення прогнозних даних, що забезпечує загальне оцінювання перспектив розвитку явищ техносфери, соціально-економічної системи та перспектив науково-технічного розвитку суб'єкта інноваційної діяльності. Оцінка ступеня досягнення цілей управління затратами на інноваційну діяльність отримується на основі методів оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність.

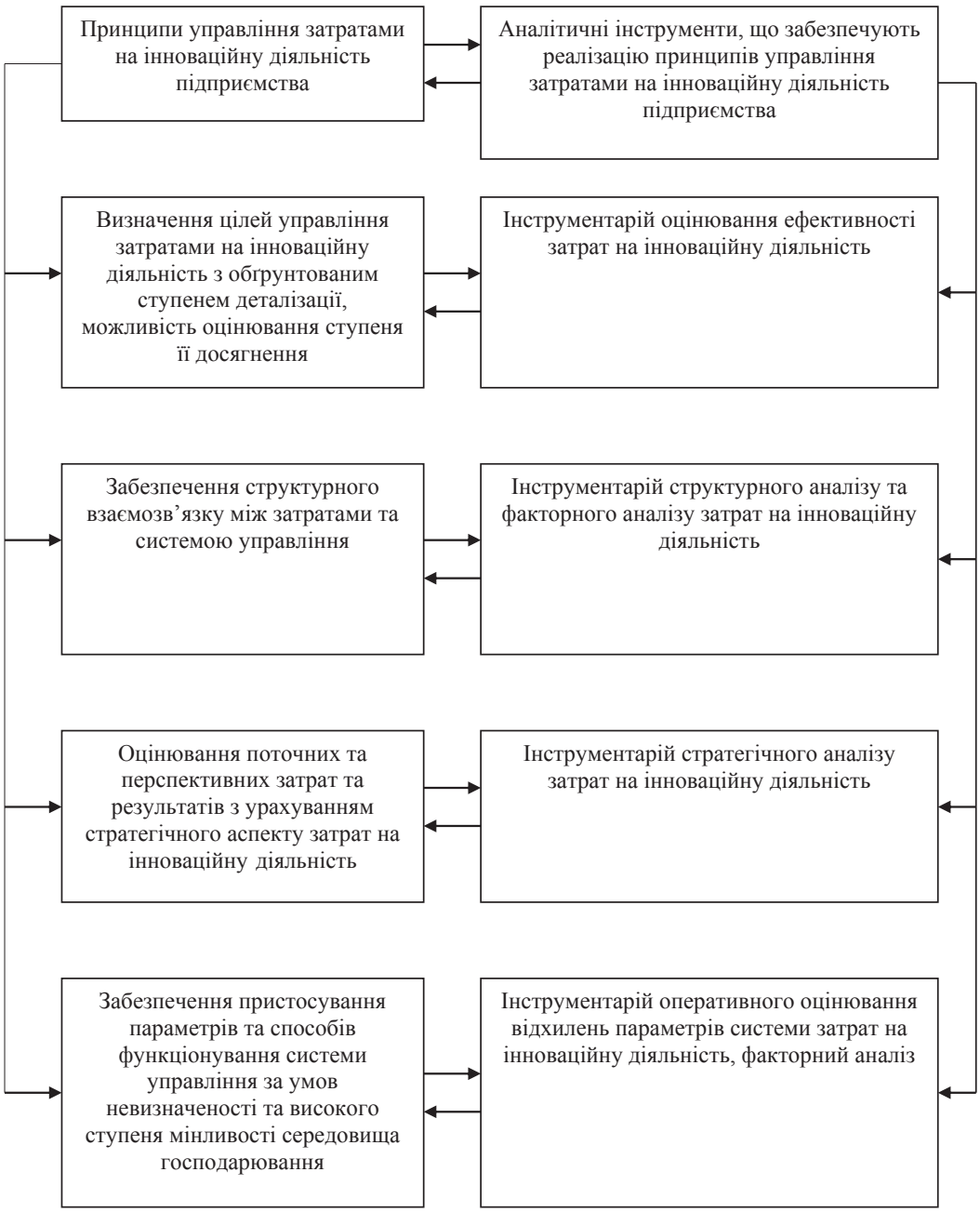

Рис. 3. Принципи управління затратами на інноваційну діяльність та аналітичні інструменти, що забезпечують їх реалізацію

Реалізацію принципу оцінювання ступеня досягнення цілей формування затрат на інноваційну діяльність забезпечує багаторівневий контрольно-аналітичний інструментарій, що включає показники, які характеризують вихідні умови реалізації затрат; планові показники; показники, що характеризують відхилення від плану формування затрат на інноваційну діяльність; показники, що характеризують вплив затрат на інноваційну діяльність на динаміку фінансового стану підприємства, його розвиток та зворотній зв'язок; показники, що характеризують вплив збурюючих факторів.

Економічна ефективність є базовою категорією, що використовується в процесі обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо інвестування в інноваційні проекти та прийняття рішень щодо формування затрат на інноваційну діяльність.

На думку М. Рімера, А. Касатова, Н. Матвієнко, сутність категорії економічної ефективності полягає в тому, що вона виражає економічні відносини, відповідно, й інтереси учасників інвестиційного процесу стосовно співвідношення між результатами та затратами, що складається в цьому процесі [8, с. 58].

Загальновизнано, що ефективність характеризує ступінь досягнення поставленої мети з урахуванням кількісного та якісного характеру використання широкого кола ресурсів, спрямованих на досягнення цієї мети.

Отже, пропонуємо такі критерії оцінки ефективності затрат на інноваційну діяльність: ступінь досягнення мети формування затрат, співвідношення результату та затрат на його досягнення, ступінь використання можливостей раціонального затратоутворення в інноваційній сфері (з урахуванням втрачених можливостей більш раціонального використання наявних ресурсів). Використання запропонованих критеріїв є виправданим за умови відповідності поставлених цілей формування затрат на інноваційну діяльність наявним потребам інноваційного розвитку підприємства.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження визначені цільові орієнтири управління затратами на інноваційну діяльність підприємства, структуровані основні школи, концепції та підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства, доведений комплексний характер управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

Обґрунтовані принципи управління затратами на інноваційну діяльність та аналітичні інструменти, що забезпечують їх реалізацію, створюють передумови формування цілісного уявлення про управління затратами на інноваційну діяльність підприємства та забезпечують реалізацію комплексного підходу до управління інноваційною діяльністю.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на системне дослідження складових аналітичного інструментарію управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

Список літератури:

1. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Москва: Экономика, 1989. 271 с.
2. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием / пер. с англ. Москва: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 224 с.
3. Ковтун С., Ткачук Н., Савлук С. Управління затратами. Харків: Фактор, 2007. 272 с.
4. Стадник В., Йохна М. Менеджмент: посіб. Київ: Академвидав, 2003. 464 с.
5. Хотинская Г. Концептуальные основы управления затратами. Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 4. С. 23–30.
6. Клебанова Т., Раевнева Е., Стрижиченко К. и др. Математические модели трансформационной экономики: учеб. пособ. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2004. 280 с.
7. Козаченко А.В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности. Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. 348 с.
8. Ример М., Касатов А., Матвиенко Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 480 с.

UDC 658.8:338.984

Oliinyk N.M., Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor, Senior Lecturer at Department
of Economics and Entrepreneurship
Kherson National Technical University
Makarenko S.M., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Kherson State University
Mustratova K.O., Master,
Kherson National Technical University

PLANNING OF SALES OF ENTERPRISE PRODUCTS IN MODERN REALITIES

Oliinyk N.M., Makarenko S.M., Mustratova K.O. Planning of sales of enterprise products in modern realities. The article outlines the essence of sales, sales activity, and sales planning of the company's products. The factors influencing sales planning of the enterprise are investigated. The formula for calculating the capacity of the product market in actual measurement is specified. The most common mistakes when drawing up the sales plan for the activities of domestic enterprises in modern realities are distinguished. The work considers the main elements of ensuring the efficient functioning of the sales system in current economic conditions.

Key words: sales activity, sales, sales planning, marketing policy, market capacity.

Олійник Н.М., Макаренко С.М., Мустратова К.О. Планування збуту продукції підприємства у сучасних реаліях. У статті висвітлено сутність збуту, збутової діяльності та планування збуту продукції підприємства. Досліджено фактори, що впливають на планування збуту продукції підприємства. Уточнено формулу розрахунку місткості ринку продукції у натуральному вимірі. Виокремлено найпоширеніші помилки при складанні плану збуту продукції в діяльності вітчизняних підприємств у сучасних реаліях. Розглянуто основні елементи забезпечення ефективного функціонування системи збуту в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: збутова діяльність, збут продукції, планування збуту, збутова політика, місткість ринку.

Олейник Н.Н., Макаренко С.Н., Мустратова Е.А. Планирование сбыта продукции предприятия в современных реалиях. В статье отражена сущность сбыта, сбытовой деятельности и планирования сбыта продукции предприятия. Исследованы факторы, которые влияют на планирование сбыта продукции предприятия. Уточнена формула расчета емкости рынка продукции в натуральном измерении. Выделены наиболее распространенные ошибки при составлении плана сбыта продукции в деятельности отечественных предприятий в современных реалиях. Рассмотрены основные элементы обеспечения эффективного функционирования системы сбыта в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, сбыт продукции, планирование сбыта, сбытовая политика, емкость рынка.

Formulation of the problem. The main profile of the planning, organizational and management activities of the enterprise, as well as the primary goals and objectives of the current planning, organization, and management of production determines the production plan. The production program of the company defines the structure of the enterprise, specialization, and pace of development. It represents the central section of its plan [1, p. 360]. However, in market conditions, it is impossible to work efficiently without skilful and precise planning of sales of the company's products. Fierce competition in the modern business world puts companies ahead of choosing which products need to be produced to meet the needs of consumers and maximize profits of the enterprise. For surviving of a domestic enterprise, it is necessary to compete with foreign commodity producers both in their country and abroad, which at this stage of business development in Ukraine is extremely complicated. Therefore, an essential task for Ukrainian enterprises is to improve the old and find new ways to plan product sales.

Analysis of recent researches and publications. Interest in the marketing of products arises both in direct subjects of management and in the economic science in general. Problems of product marketing planning are widely covered in the scientific literature. Foreign scientists such as Gordon J. Bolt [2], Peter Doyle [3], Sally Dibb, Lyndon Simkin, J. Bradley [4] and others have been investigating this problem. Among the domestic scientists, the following scientists are known: O. Brukh

[5], S. Nesterenko [6], L. Balabanova, Yu. Mitrokhina [7], O. Kavtysh [8], T. Ilchenko [9], S. Tulchynska [10], and others.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. Despite a large number of works devoted to this issue, the question of the qualitative planning of sales of products, control over them becomes more and more relevant in modern conditions and requires a thorough and detailed analysis.

The purpose of the article is to determine the main features of product marketing planning at enterprises in modern realities, to find problems and alternative ways to solve them.

Presentation of the primary research material. Integration of Ukraine into the world market space requires the introduction of a marketing concept into the practice of enterprises, which radically changes approaches to understanding the purpose of the activity, tasks, and methods of implementation and the means of their achievement. The very philosophy of managing sales activities of the enterprise changes [11, p. 7]. In new realms, sales activity is one of the critical positions at the enterprise since it is the final stage of its operation, and more precisely, sales to end users. It depends on how seriously the enterprise relates to this stage [12, p. 7].

Modern authors define the concept of "sales" in different ways. Thus, O. Brukh [5, p. 143] believes that sales of products is a gradual, systematic movement of manufactured products from manufacturer to consumer through the appropriate set of phased processes: the development of a strategy of marketing policy of the enterprise; definition of basic methods of product promotion; formulation of types and number of channels of distribution channels and channel width; setting the intensity level of the distribution channel; defining a management system for sales channels.

S. Nesterenko formulated the following definition of the term: "sales are an integral part of the marketing activity of the enterprise, which consists of a holistic process of bringing the products to the end user by using marketing measures to study the needs, forming and stimulating demand for the products of the enterprise to meet the needs of consumers and obtain profit" [6, p. 79].

According to L. Balabanova and Yu. Mitrokhina [7, p. 19], sales represent a system of elements and actions to ensure adequate sales and meet the needs of consumers.

Consequently, the sale should be understood as a system of complementary procedures for the promotion of finished products to the market and the organization of payments for it.

The first stage in the management of sales of enterprise products is planning. L. Balabanova and Yu. Mitrokhina points out that the planning of sales of the company's products is a process of programming the future company in the field of sales, taking into account changes in the external environment, oriented to meet the needs of the target market (segment) [7, p. 60].

O. Kavtysh argues that the function of marketing planning is to determine the main goals-results of marketing policies for its structural elements, the tool for their achievement, taking into account the existing limitations (financial, resource, personnel, etc.), threats and opportunities, and on this basis – determination of the probability of their achievement, as well as the dynamics of key indicators of their implementation, impact on other signs of activity [8, p. 101].

T. Ilchenko [9, p. 57] believes that the sales plan is essential to achieve the goals of the overall strategy of the enterprise because it is close to the interests of the end consumer. This plan should be shaped according to a specific policy that would reflect the direction of sales plans for many years ahead and obeyed the goals of the strategy, both general and marketing.

Factors influencing sales planning of the enterprise are divided into three groups: elements of the goods, the positioning of the enterprise and the market (Table 1).

At the same time, it is necessary to take into account some factors influencing changes in the product market, namely: consumer demand, competitors' activities, etc. Also, the state of the industry, prospects for its development in the domestic and world markets, macroeconomic indicators, price level, financial capabilities of the enterprise, and the potential volume of sales of products, that is, the capacity of the market, are determined.

The study of demand for goods and the analysis of market opportunities of the manufacturer of this product are closely linked with the study of market segmentation. Because of the market segmentation policy carried out by the business entity, the most critical marketing principle – customer orientation – is embodied in life [13, p. 80].

Today there are a large number of models for forecasting demand for products, but none of them can reliably determine the volume of an order under the influence of changes taking place in the political, economic, social components of the development of the state in general and a particular region [14, p. 436]. Thus, force majeure circumstances that may arise in the external business environment will not only reduce the volume of sales but will radically change the built demand function. Overproduction of products can not only increase the costs for the company for its storage and storage but also lead to an increase in payables to suppliers of raw materials, current obligations to pay wages, to pay mandatory taxes and fees to budgets of all levels, utilities, etc., which significantly worsens the level of financial stability and competitiveness of the enterprise.

The construction of a reliable function of demand for products and the determination of the potential capacity of the market for products are also complicated by the lack of information on the real size of household incomes [15, p. 41]. For eliminating these disadvantages, the capacity of the market of products in the

Table 1

Factors influencing sales planning of enterprise products

Group of factors	Elements
Factors of the product	– the difference of prices of this product from the number of competitors for similar products; – interchangeability of goods with other goods; – dependence on the equipment, which is necessary for the production of this product; – indirect benefit to the buyer.
Positioning factors of the enterprise	– the general state of the company in the market (image is formed, the prestige of the enterprise from the position of the enterprise itself and in the opinion of consumers and partners); – financial resources directed to sales activity; – the general structure of the product range; – the flexibility of the production and marketing program of the enterprise (the ability to quickly reorient to the production of a new product).
Market factors	– type of market (stable, developing one, etc.); – total market capacity; – distribution of the exchange between competitors (market shares of significant competitors); – the competitive environment of the enterprise, level of competition in the market, assessment of the competitiveness of the company's products; – the elasticity of demand for the price (the influence of the price policy of the company on the amount of demand for goods); – some intermediaries in the process of movement of goods from manufacturer to consumer.

Source: formed by [9, p. 58; 10]

natural sense is expedient to calculate according to the formula:

$$C_m = N * C * \left(1 + \frac{G_{r(p)}}{100\ \%} * E_p + \frac{G_{r(i)}}{100\ \%} * E_i\right) - A + V_{ph} + V_m - AC\ ,$$

where C_m – capacity of the market of products; N – number of consumers of products, persons; C – consumption per consumer in the base period in real terms; $G_{r(p)}$ – rate of growth of prices, %; E_p – elasticity of demand for the price; $G_{r(i)}$ – growth rate of consumer income, %; E_i – elasticity of demand for the consumer income; A – availability of goods from consumers in kind; V_{ph} – volume of products physically worn in natural measure; V_m – volume of products morally worn in natural measure; AC – alternative consumption (consumption of own products, etc.) in real terms. World experience has shown that in the context of the economic crisis, to at least save profits, enterprises seek to reduce costs and optimize the number of employees. But even those who achieved high cost-cutting results cannot rely on maintaining their position in the market if they do not have marketing intuition and a clear sales plan. In today's realities when drawing up a sales plan for the activities of domestic enterprises, the following most common mistakes can be distinguished:

– the replacement of the program by the forecast of sales of products. It is necessary to distinguish between these concepts. The plan may include an estimate but it must meet specific requirements. The program should contain a description of the results that the company aims to achieve. Forecast, in its turn, only outlines a situation that will consist of one or another probability. The plan is different from reality; it contains planned results and a set of conditions, under which these results can be achieved. The method includes changes that are expected to be carried out at the enterprise: a collection of managers, costs for their training and advanced training, etc. It also specifies what actions to take and what time frame. For example, increase the volume of sales of the enterprise through the improvement of the skills of workers;

– instead of a sales plan, a production plan is being prepared. When forming a product sales plan, emphasis should be placed more on the marketing component. For example, stimulating the sales of products by advertising, quality of service, etc.;

– the formation of a sales plan for products based on inertia that is, with the assumption that the pace and proportions achieved at the time of the development of the program, will continue in the future. But at the same time, it does not pay attention to the fact that in the planned period in the market can be an entirely different situation. The best solution is to find a new way and solve new emerging strategic tasks. For example, taking into account the impact on the company's sales of new technologies or the differentiation or updating of the product;

– buyers are treated as a homogeneous group. To date, customers have a lot of flavours, and this has a significant influence on making a purchase decision. It is necessary to compile a list of client groups and structure these data, while taking into account the necessity of the goods, the volume of procurements of products, etc. Also, one should identify a group of assets that buyers are willing to buy this product. For example, preparing a special offer for regular customers;

– the lack of a retail plan. When dealing with wholesalers, businesses usually look at additional information about them and use it to increase sales, while forgetting retail buyers. To attract the attention of retail customers to the company's products, one can use a system of discount cards, gifts, discounts. These methods are

useful incentives for product sales. It is also worth taking into account the demand for commodity positions, considering the traffic volume at the point of purchase, attendance at the place of trade, to monitor what goods are sold better, and so on. For example, to increase sales, you should place ads on the entry, improve the quality of service, etc.;

– the plan does not contain results and terms. When planning sales of products to the company should outline the result of actions and words, as well as specify the persons involved in the implementation of the plan. For example, the necessary result – sales of new products, the term – six months, actions – work with wholesale and retail buyers, executors – managers, marketers.

To avoid errors and to create a bright sales plan, the following groups of methods are usually used:

– mathematical (based on the theories of accurate statistics, that is, plans must be corrected with adjustments to the market conditions, to the numerical methods include the method of sliding average, etc.);

– research (based on an expert assessment of the heads of sales departments);

– operational (proceeding from concrete actions and calculations of results. The advantages of this method are the understanding of trends in product sales).

It should be noted that none of the methods can guarantee 100% success, so you need to use several means at a time. It will reduce the risks and achieve increased sales. When drawing up a product sales plan, you need to take gradual steps, take into account the details relating to the company and the market as a whole. It is advisable to calculate indicators for each brand and points of sale. Thus, with the example of sales of PAT "Pivdenna Vynokurnia" ("Southern Distillery") (Oleshky, Kherson oblast), using forecast extrapolation methods, it was found that in 2018 demand for products of the company will increase by more than 23.4 %. At the same time, using additional criteria for assessing the risk of implementation of the said production and marketing plan (the Laplace, Wald and Hurwitz criteria), it was found that during the production and sales of last year's volume of wine products in the amount of 10 thousand bottles, the average expected profit will reach a maximum and will amount from 88 thousand UAH up to 104 thousand UAH At the same time, the plan for the production and sale of the aforementioned products, using only methods of forecast extrapolation, was not properly constructed, could lead to losses in the amount of over 440 thousand UAH. In the general scope of PAT "Southern Distillery" activity, the number of losses could reach over 44 million UAH. In a pessimistic scenario, it again proves the feasibility and justification of using several methods in planning production and marketing.

Also, after drawing up the sales plan for the company's products, it is necessary to ensure its full implementation and to introduce permanent control over each component of the detailed planning document. In case of non-fulfilment of the plan, it is necessary to identify the reasons and make the appropriate adjustments.

In general, it is necessary to continuously monitor the effectiveness of implementing the sales plan of the enterprise, to take measures aimed at improving sales activities, especially today, when the situation in the market is not stable, there is a high threat of bankruptcy and steep competition from domestic and foreign producers.

Conclusions from the conducted research and prospects of further exploration in this direction. In the context of the study held, one can conclude that the first stage in the management of sales of enterprise products is planning. The factors influencing the sales planning of the enterprise products, which are divided into three groups: elements of the product, the positioning of the enterprise and the market are revealed. At the same time, it is necessary to take into account some factors influencing changes in the product market, namely: consumer demand, competitors' activities, etc. Also, the state of the industry, prospects for its development in the domestic and world markets, macroeconomic indicators, price level, financial capabilities of the enterprise, and potential sales volume are determined.

In the course of the study, the most common mistakes are identified today when developing a product sales plan and ways to resolve them are found. When planning sales of products, Ukrainian enterprises' economists need to avoid the above errors, especially paying attention to the changing market situation.

References:

1. Олійник Н.М. Особливості планування виробництва продукції на сільськогосподарському підприємстві / Н.М. Олійник, А.І. Ткач // Соціально-економічні проблеми сучасності: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. – 12 травня 2017 р. – Маріуполь, 2017. – С. 359-365.

2. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт; пер. с англ. С. Комлева, О. Мигунова, Л. Павлова. – М.: Экономика, 1991. – 272 с.

3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.

4. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб: Питер, 2001. – 256 с.

5. Брух О.О. Теоретичні проблеми збуту продукції сільського господарства / О.О. Брух // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка: [зб. наук. пр.]. – Х.: ХНТУСГ. – Вип. 112: Економічні науки. – 2011. – С. 140-144.

6. Нестеренко С.С. Сутність збуту в системі маркетингу підприємства / С.С. Нестеренко, І.Ю. Кутліна // International Scientific and Practical Conference «WORLD SCIENCE». – 2016. – № 1 (5). – Vol. 5. – P. 76-79.

7. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: Навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
8. Кавтиш О.П. Наукові підходи до формування та запровадження системи управління збутовою політикою комерційного підприємства / О.П. Кавтиш, П.О. Молоденков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 21. – Ч. 1. – С. 99-103.
9. Ільченко Т.В. До питання маркетингового забезпечення планування збуту продукції підприємства / Т.В. Ільченко // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 57-60.
10. Тульчинська С.О. Фактори впливу на збутову політику підприємства / С.О. Тульчинська, Ю.Е. Лебедєва // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2016. – № 9. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua.
11. Горностаєва Д.Д. Удосконалення стимулювання збуту на підприємстві / Д.Д. Горностаєва, Н.М. Олійник // Економіка підприємства: актуальні проблеми та перспективи розвитку: Матеріали дванадцятої студентської науково-практичної конференції. – Херсон: ХНТУ, 2017. – С. 7-9.
12. Обозна В.В. Цінова політика в системі управління збутовою діяльністю на підприємстві / В.В. Обозна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 1 (07). – Ч. 2. – С. 7-12.
13. Макаренко С.М. Бізнес-планування: Навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» / С.М. Макаренко, Н.М. Олійник. – Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. – 224 с.
14. Tyukhtenko N.A. Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms / N.A. Tyukhtenko, S.M. Makarenko // Actual problems of economics. – 2016. – № 1 (175). – P. 435-442.
15. Тюхтенко Н. Об'єктивізація визначення купівельної спроможності споживачів в умовах тіньової економіки / Н. Тюхтенко, С. Макаренко, Н. Олійник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2016. – № 4 (181). – С. 36-42.

УДК 339.13:338.47

Ситник О.Ю., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Льотна академія
Національного авіаційного університету

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ситник О.Ю. Екологізація транспортної логістики як чинник конкурентоспроможності авіаційного підприємства. У статті висвітлено поняття конкурентоспроможності авіаційного підприємства. Визначено складники та чинники конкурентоспроможності підприємств авіаційної галузі. Зазначено особливості вибору конкурентних стратегій авіаційними підприємствами. Розглянуто роль екологізації транспортної логістики в підвищенні конкурентоспроможності авіаційного підприємства. Визначено особливості формування конкурентних переваг залежно від екологічного складника.

Ключові слова: авіаційне підприємство, біопаливо, екологізація, конкурентна перевага, конкурентна стратегія, транспортна логістика.

Сытник О.Ю. Экологизация транспортной логистики как фактор конкурентоспособности авиационного предприятия. В статье рассмотрено понятие конкурентоспособности авиационного предприятия. Определены составляющие и факторы конкурентоспособности предприятий авиационной отрасли. Указаны особенности выбора конкурентных стратегий авиационными предприятиями. Показана роль экологизации транспортной логистики в повышении конкурентоспособности авиационного предприятия. Указаны особенности формирования конкурентных преимуществ в зависимости от экологической составляющей.

Ключевые слова: авиационное предприятие, биотопливо, экологизация, конкурентное преимущество, конкурентная стратегия, транспортная логистика.

Sytnyk O.Y. Ecologization of transport logistics as a factor of the competitiveness of an aviation enterprise. The article deals with the concept of competitiveness of an aviation enterprise. The components and factors of competitiveness of the aviation industry enterprises are determined. The specifics of the choice of competitive strategies by aviation enterprises are indicated. The role of ecologization of transport logistics in increasing the competitiveness of an aviation enterprise is shown. The specifics of the formation of competitive advantages depending on the environmental component are indicated.

Key words: aviation enterprise, biofuel, ecologization, competitive advantage, competitive strategy, transport logistics.

Постановка проблеми. Сьогодні рівень конкуренції на ринку повітряних перевезень досить високий, а кількість конкуруючих авіакомпаній часто перевищує аналогічний показник порівняно з товарним ринком. Повітряний транспорт є однією з галузей світового господарства, яка швидко й динамічно розвивається, тому успішне функціонування ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень є не тільки засобом задоволення платоспроможного попиту на перевезення пасажирів та вантажів, а й важливим фактором, який сприяє розширенню внутрішніх та зовнішніх зв'язків держави. У сучасних умовах стрімкі процеси євроінтеграції та ринкові вимоги змушують авіаційні підприємства на міжнародному ринку повітряних перевезень ураховувати міжнародні екологічні вимоги та правила Міжнародної організації цивільної авіації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств присвячено роботи багатьох відомих учених, таких як: І. Ансофф, Я. Базилюк, А. Воронкова, М. Гельвановський, В. Гриньова, С. Клименко, П. Друкер, М. Портер, Р. Фатфудінов та ін. Екологізації діяльності підприємств приділяється багато уваги в сучасних наукових розробках, зокрема в дослідженнях: Г.В. Астапова, З.І. Боярської, О.В. Латишевої, О.В. Коновалова та ін.; проблемам зниження негативного впливу авіаційної галузі на довкілля – у роботах О.І. Запорожця, О.В. Коновалової та ін.

Проте варто зазначити, що поза увагою вчених залишається питання екологізації транспортної логістики як чинника конкурентоспроможності авіаційних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення складників конкурентоспроможності авіаційного підприємства з виявленням впливу на формування конкурентоспроможності авіаційного підприємства такого чинника, як екологізація.

Виклад основних результатів. Як відомо, конкурентоспроможність авіаційного підприємства є потенційною та реалізованою здатністю економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі [1, с. 333].

Конкурентоспроможність авіаційного підприємства має кілька особливостей, а саме: не є іманентною якістю підприємства (тобто його внутрішньою, природною якістю) й може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних); поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів; визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів; її рівень залежить від рівня конкурентоспроможності його складників (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни [1, с. 333].

Складники, що встановлюють певний рівень конкурентоспроможності, складаються з таких компонентів, як виробництво та виробничий потенціал, ресурси, маркетинг, управління, фінанси, науково-дослідна та інноваційна діяльність (рис. 1). Фактори конкурентоспроможності авіаційного підприємства, такі як правове середовище, природно-ресурсний потенціал країни, стан розвитку товарних ринків, впливають на окремі складники конкурентоспроможності та здатні погіршити чи поліпшити загальні її результати.

Окремо необхідно виділити екологічний складник, значення і вагомість якого у формуванні конкурентоспроможності авіаційного підприємства підвищилася останнім часом. Це пояснюється тим, що приблизно із середини минулого століття в умовах екологічної кризи ринково орієнтовані країни почали активний пошук оптимального поєднання ефективних ринкових і державних еколого-економічних регуляторів, спрямованих на поліпшення природокористування і зменшення негативної дії на довкілля. Екологічний підхід є характерним для всіх напрямів суспільно-економічного розвитку сучасного світу. Отже, важливим чинником «сталої» моделі розвитку авіаційних підприємств є екологічна оптимізація наскрізних логістичних (товарно-інформаційно-фінансових) потоків підприємства, що проходять через сфери постачання, виробництва, збуту, включаючи процеси інтеграції з постачальниками сировини, напівфабрикатів тощо та споживачами кінцевої продукції [2].

На рівні підприємства екологізація транспортної логістики є чинником забезпечення екологічно зба-

Рис. 1. Складники конкурентоспроможності авіаційного підприємства

Джерело: складено автором

лансованого, екологічно безпечного бізнесу шляхом екологізації ланцюгів постачання й є складником формування як зовнішніх, так і внутрішніх конкурентних переваг авіаційного підприємства [3].

Вперше про екологічні проблеми, джерелом яких є значною мірою й авіаційний транспорт, було заявлено у м. Чикаго 7 грудня 1944 р., де було підписано Конвенцію про міжнародну цивільну авіацію. Даний документ уводив деякі екологічні стандарти в міжнародну авіацію у цілому, які й сьогодні залишається надійною основою розвитку та узгодженого функціонування міжнародної цивільної авіації.

Як відомо, головним недоліком повітряного транспорту є те, що двигуни літаків викидають гази, які забруднюють оточуюче середовище та створюють високий рівень транспортного шуму. У межах вирішення даних проблем у 2004 р. ICAO встановила три основні цілі в галузі навколишнього середовища: обмеження або зниження впливу авіаційної емісії на місцеву якість повітря; обмеження або скорочення кількості людей, що піддаються значному впливу авіаційного шуму; обмеження або зменшення впливу емісії парникових газів на світовий клімат у результаті діяльності авіації. ICAO також розглядає ринкові варіанти вирішення проблем, пов'язаних з екологією, на основі участі авіації в обмінах квотами на емісію. Нова система торгівлі квотами на викиди в атмосферу двоокису вуглецю почала діяти в Європі з 1 січня 2012 р., на цей закон відреагували всі промислово розвинені країни [4].

Таким чином, ефективне управління конкурентоспроможністю сучасного авіаційного підприємства повинно включати в себе вирішення питання екологізації логістики. Слід зауважити, що управління конкурентоспроможністю авіаційного підприємства являє собою певний аспект його менеджменту, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг, забезпечення життєздатності компанії як суб'єкта економічної конкуренції, і повинен базуватися на вибраній конкурентній стратегії. Базові конкурентні стратегії на прикладі авіакомпаній відображено на рис. 2. Авіакомпанії не витрачають кошти на дослідження, пов'язані з розробленням та вдосконаленням авіаційної техніки, тому що інновації приходять від виробників літаків, крісел та інших постачальників. Але водночас авіаперевізники мають величезні інвентарні витрати, які не несуть виробники авіатехніки.

Залежно від того, які стратегічні переваги та стратегічну мету має авіаційне підприємство, а також ураховуючи фактори внутрішнього, мікро- та макросередовища, буде змінюватися вплив екологічного складника на формування конкурентоспроможності авіаційної компанії.

Одним із джерел формування внутрішніх конкурентних переваг є зниження собівартості послуги, яка надається. Даний тип конкурентної переваги є основою для вибору конкурентної стратегії економії витрат авіакомпанією. Розрізняють три типи лоукост-компаній, які мають наднизькі, середньонизькі та низькі тарифи (рис. 3).

Головною конкурентною перевагою лоукост-компаній є зниження собівартості послуг за обов'язкової високоякісної пропозиції базової послуги – перевезення пасажирів. Варто зазначити, що найбільша витратна частина у собівартості – це купівля палива, у середньому близько 30% доходів авіакомпанії витрачають на паливо (рис. 4). Ціна на нафту, яка постійно підвищується, змушує авіалінії пересідати на більш економічні літаки. При цьому численні перельоти на маленьких літаках були замінені меншим числом рейсів на більш великих авіалайнерах. Усе це зменшує витрати палива в перерахунку на одного пасажира, але збільшує ціни на паливо у цілому.

Зауважимо, що головною причиною високої неекологічності авіаційного транспорту є передусім використання як палива гасу. За оцінкою коаліції авіаційних експертів [7], у 2015 р. літаки залишили в атмосфері близько 780 млн. т вуглекислого газу. Щоб скоротити масштаби забруднення, авіакомпанії розглядають альтернативні маршрути подалі від густонаселених територій. Активно у цьому напрямі працюють інноваційні відділи авіабудівельних компаній, адже кожен новий літак часто має такі переваги над попередніми моделями, як знижене

	СТРАТЕГІЧНА ПЕРЕВАГА	
СТРАТЕГІЧНА МЕТА	УНІКАЛЬНІСТЬ ПОСЛУГИ З ТОЧКИ ЗОРУ ПОКУПЦЯ	НИЗЬКІ ВИТРАТИ
ВЕСЬ РИНОК	**ДЕФЕРЕНЦІАЦІЯ** (класичні авіакомпанії)	**НАЙМЕНШІ СУКУПНІ ВИТРАТИ** (лоукост авіакомпанії)
ОКРЕМІ СЕГМЕНТИ	**КОНЦЕНТРАЦІЯ** (вантажні, регіональні авіакомпанії)	

Рис. 2. Конкурентні стратегії (за канонічним підходом М. Портера)

Джерело: складено автором за [1]

ВИДИ ЛОУКОСТ-КОМПАНІЙ

Лоукост із зверхнизькими тарифами	Лоукост із середньо низькими тарифами	Лоукост із низькими тарифами
- максимально можливо мінімалізує витрати; - велике число додаткових опцій, за які доводиться платити: перевезення багажу, пріоритетна посадка, харчування на борту, бронювання місця в аварійному ряду, реєстрація; - літаки мають максимально можливу компоновку; - посадка здійснюється за принципом «перший займе кращі місця»; - як правило дешевий квиток можна купити лише за кілька місяців до перельоту і тільки якщо подорожувати без багажу; - літають у віддалені аеропорти, які розташовані в 100-150 км від міста	- офіційні стиковки; - польоти у великі вузлові аеропорти; - продаж квитків через глобальні дистрибуційні системи; - зазначені місця в посадочних талонах; - безкоштовне перевезення багажу; комфортна відстань для ніг у салоні, - наявність харчування; - наявність бортової системи розваг	- нижчі за класичні авіакомпанії авіа тарифи; - офіційні стиковки; - польоти у великі вузлові аеропорти; - продаж квитків через глобальні дистрибуційні системи; - зазначені місця в посадочних талонах; - безкоштовне перевезення багажу; - комфортна відстань для ніг у салоні, - наявність харчування; - наявність бортової системи розваг

Рис. 3. Види лоукост-компаній

Джерело: складено автором за [5]

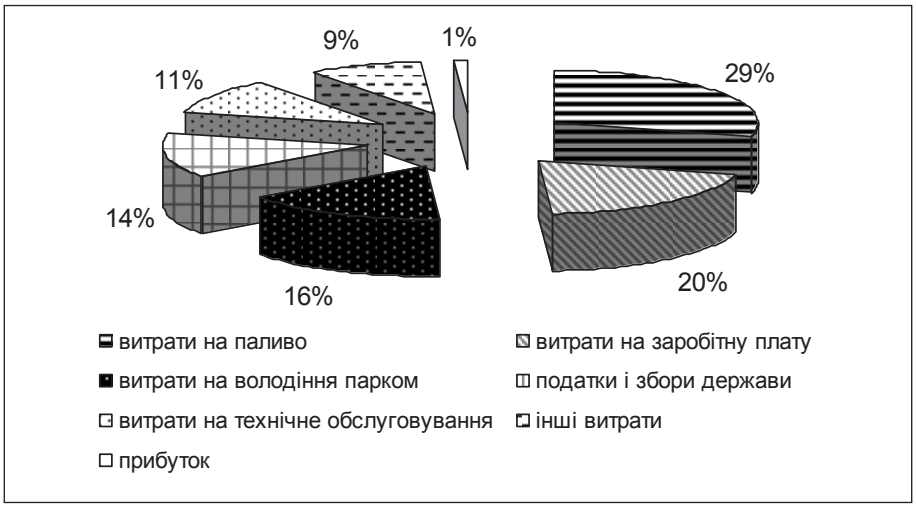

Рис. 4. Розподіл складників доходу американських авіакомпаній

Джерело: складено автором за [6]

споживання палива. Це є складником формування конкурентних переваг не лише для авіабудівельного підприємства, а й для авіакомпаній і означає зменшення витрат, більш дешевші ціни на квитки для пасажирів, зниження викидів парникових газів як складника екологічної політики авіакомпаній.

Іншим шляхом вирішення даної проблеми є застосування біопалива. Дослідники американського космічного агентства НАСА з'ясували, що використання біопалива значно скорочує шкоду навколишньому середовищу, яку наносить авіаційний транспорт. Дані, зібрані в ході аналізу інверсійних або конденсаційних слідів, свідчать, що вміст часток у викидах двигунів у цьому разі знижується на цілих 70%. Білі смуги позаду літаків (конденсаційний слід), що летять на великій висоті, виникають від контакту гарячих струменів із реактивних двигунів із холодним повітрям і складаються з водяної пари, кристалів льоду і в набагато меншому ступені сажі. На думку кліматологів, ці сліди завдають

набагато більшої шкоди екології, ніж самі викиди вуглекислого газу, тому що їх особливо стабільні форми можуть перетворюватися в штучні перисті хмари, які порушують природні погодні процеси. У цьому й проявляється позитивний ефект біопалива. Заміри показали, що альтернативне пальне більше ніж наполовину скорочує викид твердих часток, які відіграють важливу роль в утворенні кристалів льоду. Своєю чергою, зниження вмісту льоду в конденсаційному сліді робить його менш стабільним і запобігає появі штучних хмар. Викид сажі є одним з основних чинників, які зумовлюють властивості конденсаційного сліду, скорочення числа твердих частинок, призводить до зниження концентрації кристалів льоду, що, своєю чергою, зводить до мінімуму вплив авіації на навколишнє середовище [7].

За даними Boeing, використання відпрацьованого масла дає змогу знизити викиди вуглекислого газу на 50–80% порівняно з використанням гасу з нафти. Зараз біопаливо виробляється з поновлюваних джерел – різних похідних рослин (відпрацьовані рослинні масла, тирса, відходи сільського господарства тощо). Офіційно використання біопалива дозволено з 2011 р., зараз воно завжди розбавляється звичайним гасом із нафти. Максимальна допустима частка біопалива в баку літака нині становить 50%, відзначають у KLM. Безперечною перевагою є те, що сучасні технології дають заправляти літаки біопаливом без внесення додаткових змін до конструкції двигунів, чим і користуються авіакомпанії [5].

Однак, незважаючи на беззаперечні екологічні переваги, з погляду підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній за конкурентною стратегією низьких витрат біопаливо має низку істотних недоліків, а саме: висока вартість порівняно із вартістю гасу; біопаливо містить багато ароматичних вуглеводнів, які погано сумісні із сучасними паливними системами; для зберігання біопалива та його транспортування необхідне суворе дотримання температурних режимів, окрім того, воно має термін придатності.

Своєю чергою, для класичних авіакомпаній відносно висока ціна біопалива порівняно з гасом стає конкурентною перевагою, оскільки є складником конкурентної стратегії диференціацій.

При цьому необхідність переходу на біопаливо зумовлена не тільки екологічними перевагами, а й дослідженнями Міжнародного енергетичного агентства, яке прогнозує, що нестача нафти в 2025 р. буде оцінюватися в 14%, що в кілька разів більше, ніж у поточному періоді [10].

Крім того, необхідно зважати на такий великий ринок збуту для авіаційних підприємств, як країни ЄС, де існують дуже жорсткі екологічні вимоги. Нині кожен інститут ЄС (Європейська комісія, Європейський парламент, Європейська Рада, Європейське агентство з навколишнього середовища) тією чи іншою мірою займаються екологічною проблематикою. Багаточисельні директиви ЄС з охорони навколишнього середовища (нині їх більше 90) стосуються загальної політики Союзу у сфері контролю якості води та повітря, утилізації відходів, а також скорочення промислових викидів, безпеки біотехнологій, зниження рівня шумів [9]. Країни – члени ЄС приймають ці директиви до обов'язкового виконання, а отже, всі екологічні вимоги і норми повинні бути враховані авіаційними підприємствами, які виходять на європейські ринки збуту. На 79-й сесії Економічної європейської комісії (21–24 лютого 2017 р.) у межах стратегії змін на транспорті в ЄС зазначено серед цілей скорочення залежності від нафти і боротьба зі зміною клімату шляхом прискорення переходу транспорту на альтернативні види енергії з низьким рівнем викидів, такі як передові види біопалива [8].

Директива Комісії 2011/63/ЕС від 1 червня 2011 р. доповнює для гармонізації до технічного прогресу Директиву 98/70/ЕС Європейського Парламенту та Ради щодо якості бензину та дизельного палива і вносить доповнення, які стосуються вимог до біоетанолу, для приведення у відповідність до Директиви. У довготерміновій перспективі компанії мусять скорочувати обсяги емісії. У Директиві № 2008/101/ЄС передбачено систему штрафів для авіакомпаній, які відмовляються виконати її приписи [8].

Крім зазначеного вище, країни ЄС стимулюють використання біопалива шляхом стягування екологічного збору за паливну емісію під час перельоту повітряним простором країн ЄС та зниження податку для авіакомпаній, які використовують біопаливо. Це ставить додаткові завдання для лоукостокомпаній зі зверхнизькими тарифами, знижуючи їх здатність конкурувати під час перельоту над територією розвинених країн.

У контексті зазначеного відзначимо, що світові тенденції екологізації транспортної логістики висувають нові вимоги до авіабудівельних компаній у напрямі забезпечення екологічності двигунів відповідно до сучасних міжнародних норм щодо емісії шкідливих речовин та шумових впливів.

На тлі загальних тенденцій екологізації транспортної логістики є види авіаційних підприємств, які можуть сформувати конкурентну перевагу саме завдяки відсутності додаткових вимог до авіаційного транспорту щодо шумів та емісії. Населення, яке проживає в околицях аеропорту, слід розглядати як об'єкт навколишнього середовища. Розміщення аеропортів повинно відповідати особливим вимогам не тільки за умовами забезпечення нормативного рівня шуму і забруднення повітря, а й гарантування безпеки населення на прилеглій території.

У цьому разі аеропорти, які розташовані у віддаленості від густозаселених територій і мають високий шумовий поріг, можуть приймати вантажні

літаки (Ан-12, Іл-76, Ан-124 тощо) із забезпеченням необхідного рівня технічного обслуговування та бути цікавими для розміщення інжинірингових підприємств для обслуговування літаків даного типу. У результаті може бути створено великі вантажні хаби, такі як аеропорт Франкфурт-Хан, Остенге-Брюгге тощо. Наприклад, у 2009 р. літак Ан-225 рейсом з аеропорту Франкфурт-Хан в Єреван перевіз генератор для електростанції масою понад 187 т, що є світовим рекордом по масі перевезеного повітрям мономантажу.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене, необхідно констатувати, що на сучасному етапі процеси екологізації транспортної логістики є необоротними і в умовах високої неекологічності авіаційного транспорту передусім вплинуть на учасників ринку повітряних перевезень. Головними проблемами авіаційного транспорту залишаються високий рівень шумів та забруднення оточуючого середовища. Для класичних авіакомпаній, які забезпечують перевезення пасажирів і вантажів на території розвинених країн, застосування біопалива є джерелом конкурентних переваг (у напрямі застосування біопалива, високоекологічних двигунів та транспортних засобів) і ставить чітко окреслені завдання щодо підвищення власної конкурентоспроможності перед представниками лоукост-компаній з урахуванням того, що джерела виробництва гасу є вичерпними. На противагу світовим тенденціям багато вантажних аеропортів-хабів отримують конкурентні переваги саме завдяки підвищеному шумовому порогу.

Зазначені вище зміни зумовлюють перспективу подальших досліджень у напрямі складання та реалізації оптимальної стратегії, заснованої на формуванні конкурентних переваг авіаційних підприємств з урахуванням екологічного складника.

Список літератури:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко та ін.; вид. 2-е, без змін. К.: КНЕУ, 2009. 520 с.
2. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Транспортна логістика. К.: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
3. Handfield R., Nickols E. Introduktion to Supply Chain Management. Upper Saddle River. N.J.: Krentice hall, 2000. 183 p.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації цивільної авіації. URL: https://www.icao.int.
5. Возобновляемое топливо: биокеросин для авиакомпаний. URL: https://www.avianews.com.
6. McCartney Scott How Airlines Spend Your Airfare / Scott McCartney. The Wall Street Journal. 2012. June 6. URL: https://www.wsj.com/
articles/SB10001424052702303296604577450581396602106.
7. NASA study confirms biofuels reduce jet engine pollution / J.D. Harrington, K. Barnstorff, F. Dambowsky. URL: http://www.nasa.gov/aero.
8. Директива 2003/87/ЕС Європейського Парламенту та Ради від 13 жовтня 2003 р. щодо заснування схеми для зменшення викидів в атмосферу парникових газів, торгуючи в межах Співтовариства та про внесення змін до Директиви Ради 96/61/ЄС. URL: http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html.
9. Клапцов В.М. Экологическая политика Евросоюза. Проблемы национальной стратегии. 2010. № 3(4). С. 147–161.
10. Official site of International Energy Agency. URL:https://www.iea.org.

УДК 33.332.012

Скупейко В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівський університет бізнесу та права

АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Скупейко В.В. Алгоритм формування методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. У статті визначено пріоритетні напрями в процесі наукового пізнання окресленої проблеми. Визначено аспекти, які потребують їх обов'язкового врахування у процесі формування ірраціональної методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Розроблено алгоритм формування методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Описано стадії формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств на ринку. Проведено систематизацію наявних науково-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, методологія дослідження конкурентоспроможності, стадії формування, системно-орієнтований, індексний та структурно-функціональний підходи.

Скупейко В.В. Алгоритм формирования методологии исследования конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. В статье определены приоритетные направления в процессе научного познания очерченной проблемы. Определены аспекты, которые нуждаются в их обязательном учете в процессе формирования иррациональной методологии исследования конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Разработан алгоритм формирования методологии исследования конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Описаны стадии формирования конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий на рынке. Проведена систематизация существующих научно-методологических подходов к оцениванию конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия, методология исследования конкурентоспособности, стадии формирования, системно-ориентированный, индексный и структурно-функциональный подходы.

Skupeyko V.V. An algorithm for elaborating the methodology of research dedicated to the competitiveness of agricultural firms. The article focuses on primary ways for scientific understanding of the above topic. The paper determines some inevitable aspects during the development of irrational research methodology concerning the competitiveness of agricultural firms. The article suggests an algorithm for elaborating the methodology of research dedicated to the competitiveness of agricultural firms. The author explains the stages of competitive advantages development with regards to agricultural enterprises. Existing methodological approaches to competitiveness evaluation in agribusiness are summarized.

Key words: competitiveness, agricultural firms, competitiveness research methodology, stages of elaboration, system-oriented, index approach, functional and structural approaches.

Постановка проблеми. Формування достовірних результатів і висновків наукового дослідження, що мають теоретико-практичну цінність, потребують використання системно-комплексного підходу в процесі наукового пошуку, який передбачає залучення потужного методологічного інструментарію у цільовому сегменті дослідження. З одного боку, методологічний інструментарій дослідження повинен базуватися на загальноприйнятих, широко апробованих і надійних методах наукового пізнання, що засвідчили свою ефективність у різних сферах економічної науки, а з іншого – він повинен бути адаптований до специфіки конкретної тематики дослідження, мати інноваційний характер та узгоджуватися з основними етапами досягнення задекларованої мети та поставлених завдань. У зв'язку із цим побудова методологічного інструментарію дослідження проблем забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств має базуватися на врахуванні особливостей господарювання в сільському господарстві, специфіці виробничо-технологічних циклів і кількісно-якісних параметрів внутрішніх бізнес-процесів цих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо алгоритму формування методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств показав, що попри достатній масив

інформації за вибраною тематикою недостатньо дослідженими залишаються процеси мінімізації ризиків і визначення аспектів, які сприяють їх зменшенню. Найбільш вагомими були праці Г. Азаєва [1], М. Ахматової [2], Л. Баумгартена [3], А. Воронкової [4], О. Виноградора [5], Н. Дробітько [6], Я. Качмарика [7], І. Лошенюка [8], С. Махнуша [9], В. Реутова [10], А. Чемериса [11] та ін.

Постановка завдання. Отже, вибрана тема потребує ґрунтовного дослідження щодо проведення порівняльного аналізу науково-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з урахуванням стадії формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств на ринку.

Виклад основних результатів. Науковий метод є формалізованим способом дослідження цільових явищ і процесів, що передбачає застосування планомірного підходу до їх вивчення, а також вимагає дотримання чіткої послідовності дій у процесі наукового пізнання конкретної проблеми. Своєю чергою, методологія орієнтована на вивчення теорії методів дослідження, створення наукових концепцій як системи знань про теорію науки або системи методів дослідження. Методологія наукового дослідження спрямована на формування його структури, забезпечення логічної його організації, побудови цілісної сукупності засобів, способів і методичних прийомів опрацювання цільової проблеми [12, с. 42, 57]. Ймовірні помилки побудови та специфікації методології дослідження можуть не лише ускладнити процес наукового пошуку, а й призвести до отримання недостовірних висновків і результатів за підсумками дослідження. Важливо ще на проектному етапі мінімізувати потенційні ризики формування ірраціональної методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що потребує обов'язкового врахування таких аспектів:

1) набір сукупності методів дослідження має узгоджуватися з галузевою специфікою сільськогосподарського підприємства, сезонністю праці, особливостями виробничо-технологічних циклів, дисбалансами в надходженні фінансових ресурсів протягом календарного року, залежністю від природно-кліматичних і погодних умов тощо;

2) доцільним є диверсифікація джерел вхідної інформації для гарантування її достовірності та об'єктивного характеру, що потребує фільтрації вхідних даних у процесі дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів забезпечення динамічної конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств;

3) методологічний інструментарій дослідження має передбачати можливість обов'язкового оцінювання не лише кількісних, а й якісних параметрів виробничо-господарських процесів сільськогосподарського підприємства, що впливають на формування його конкурентоспроможності;

4) методологія дослідження повинна спиратися на базові засади передових практик світового досвіду забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, особливо в частині адаптації досвіду країн Європейського Союзу, що надзвичайно актуалізується в умовах посилення євроінтеграційних процесів України та розширення можливостей для вітчизняних підприємств щодо експорту-імпорту аграрної продукції в ЄС;

5) ефективність функціонування та конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств тісно пов'язані з розвитком вітчизняних сільських територій, забезпеченням добробуту сільського населення та формуванням його зайнятості, що потребує під час оцінювання конкурентоспроможності цих підприємств обов'язкового врахування соціального складника їхньої господарської діяльності;

6) виробничо-господарські процеси в аграрній сфері є критично важливим для становлення процесів сталого розвитку сільських територій, зменшення антропогенного навантаження на екосистеми останніх і забезпечення раціонального природокористування, що потребує орієнтації на екологічні аспекти господарювання при забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств;

7) методологія дослідження має бути наділена гнучкими властивостями, що гарантуватимуть можливість її оперативного коригування та адаптації відповідно до тактичних змін затвердженого плану дослідження;

8) методологія дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств повинна забезпечувати можливість моделювати та прогнозувати ймовірні сценарії розвитку параметрів останньої з урахуванням потенційних ризиків і загроз функціонування цих підприємств.

Методологія дослідження незалежно від специфіки поставленої проблеми та сфери наукових інтересів має усталену структуру, що формалізується з таких частин, як:

– теоретико-методологічна – визначає сукупність і набір методів наукового пізнання;

– історико-теоретична – передбачає обов'язкову умову організації дослідження з урахуванням зв'язків і взаємозалежносте між досліджуваними явищами і процесами;

– практична – націлена на формування підсумків і узагальнення результатів дослідження як логічного завершення наукового пошуку.

Ієрархічну структуру методології умовно диференціюють за такими рівнями:

1) методи емпіричного рівня, до яких належать спостереження, порівняння, анкетування, співбесіди, вимірювання, рейтингування, узагальнення тощо;

2) методи експериментально-теоретичного рівня: аналіз і синтез, індукція, дедукція, аналогія, метод експерименту, абстрагування, класифікація,

моделювання, систематизація, діалектика та ін. [13, с. 105–107].

Забезпечення комплексного та системного характеру методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств потребує дотримання алгоритму дій, що представлений на рис. 1.

Методологічний інструментарій дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств має будуватися з урахуванням стадій формування їх конкурентних переваг на ринку (рис. 2), що диференціюються своєю специфікою, ресурсними особливостями забезпечення конкурентних позицій на ринку, стратегією та тактикою ринкової поведінки підприємства, прикладними засадами реалізації маркетингової політики тощо.

Сформована методологія дослідження має бути адаптованою до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства на кожній із визначених стадій, що потребує набору таких показників, які спроможні адекватно ідентифікувати сильні та слабкі сторони підприємства з метою подальшої побудови об'єктивного інформаційно-аналітичного базису для розроблення та проектування організаційно-економічних управлінських рішень щодо усунення недоліків і мобілізації ресурсного забезпечення в напрямі зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Систематизація наявних науково-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств (системно-орієнтованого, індексного та структурно-функціонального) дала змогу визначити їх позитивні та негативні аспекти в процесі прикладного застосування (табл. 1).

Рис. 1. Алгоритм формування методології дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

(авторська розробка)

Висновки. Отже, комплексна діагностика згадуваних науково-методологічних підходів дає підстави стверджувати, що найбільш раціональним варіантом їх використання в процесі дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є формування оптимального набору співвідношення ідентифікованих і притаманних їм переваг для встановлення найбільш істотних закономірностей і взаємозалежностей, що мають вплив для зміцнення конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств на цільових нішах аграрного ринку. Таке поєднання забезпечить симбіоз найбільш ресурсноспроможних інструментів оцінювання процесів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що гарантуватиме можливість отримання об'єктивних результатів дослідження та формулювання його достовірних висновків.

Водночас методологія дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств визначає параметри його системності, надійності

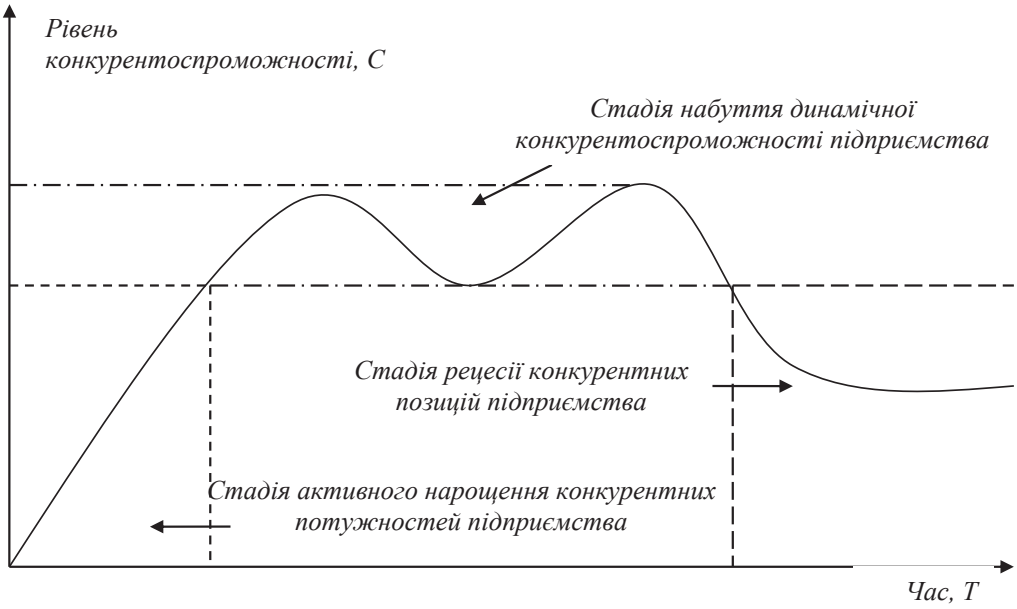

Рис. 2. Стадії формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств на ринку

(авторська розробка)

Таблиця 1

Порівняльний аналіз науково-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Суть підходу	Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Системно-орієнтований (полягає у дотриманні комплексних засад оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та визначенні системних характеристик, що мають вплив на зміцнення його конкурентних позицій)	Дає змогу провести діагностику системи забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, ідентифікувати її переваги, недоліки та слабкі сторони	Потребує значних часових затрат на збір та обробку даних, що ускладнюється в умовах відсутності ефективної системи моніторингу діяльності підприємства, яке функціонує на постійних засадах
Індексний (передбачає проведення комплексного індикаторного оцінювання параметрів конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, що в кінцевому підсумку агрегується в сукупний індекс)	Дає змогу надати якісним властивостям і параметрам конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства чітко вираженого кількісного характеру	Створює труднощі, пов'язані з формуванням інформаційної бази аналізу, зважаючи на обмеженість офіційних форм статистичної звітності сільськогосподарських підприємств
Структурно-функціональний (передбачає розчленування детермінант забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств для проведення їх діагностики та виявлення незадіяних інструментів і механізмів управління ними)	Дає змогу ідентифікувати чіткі зони відповідальності в процесі забезпечення динамічної конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства на ринку	Ускладнюється завдання дослідження підсистемних взаємозв'язків, елементів і блоків, що цілісно функціонують, для досягнення належного рівня конкурентоспроможності

(авторська розробка)

та достовірності отриманих результатів. Під час її формування доцільно враховувати такі аспекти, як: галузева специфіка господарювання в АПК; диверсифікація джерел побудови інформаційної бази; можливість кількісної та якісної оцінки бізнес-процесів; соціальний складник аграрного виробництва; засади організації раціонального природокористування і сталого розвитку сільських територій; євроінтеграційні пріоритети сільськогосподарських підприємств; можливість коригування методології відповідно до зміни тактичних параметрів плану дослідження; ресурсна спроможність прогнозування потенційних сценаріїв формування конкурентних переваг підприємства.

У подальшому передбачається проведення дослідження у напрямі аналізу науково-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Список літератури:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 280 с.
2. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности. Маркетинг. 2003. № 4 (71). С. 25–38.
3. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкуретноспособности организаций и продукции. Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4(48). С. 72–85.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография; Восточноукр. нац. ун-т. Луганск: ВНУ, 2000. 315 с.
5. Виноградор О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 1(55). С. 65–73.
6. Дробітько Н.А. Методи діагностики стану ринкової конкуренції. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2005. № 1(15). С. 43–46.
7. Качмарик Я.Д., Лупак Р.Л. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу торговельного підприємства. Вісник ЛДФА. Економічні науки. 2006. № 10. С. 106–112.
8. Лошенюк І.Р. Сучасні методи досягнення конкурентних переваг у роздрібній торгівлі. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2005. № 1(15). С. 125–129.
9. Махнуша С.М. Методика оцінювання параметрів конкуренто-спроможності торгової марки як елементу її потенціалу. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 1(55). С. 80–86.
10. Реутов В.Є. Конкурентноздатність підприємства: критерії, показники і методики оцінювання. Економіка та держава. 2006. № 5. С. 65–67.
11. Методи оптимізації в економіці: навч. посіб. / А. Чемерис, Р. Кюринець, О. Мищишин. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 152 с.
12. Основи та методологія наукових досліджень: навч. посіб. / М.О. Клименко, В.П. Фещенко, Н.М. Вознюк. К.: Аграрна освіта, 2010. 351 с.
13. Теорія і технологія наукових досліджень: навч. посіб. / В.М. Гайдучок, Б.І. Затхей, М.К. Лінник. Л.: Афіша, 2006. 232 с.

УДК 331.108

Сталінська О.В., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет

ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Сталінська О.В. Функції управління персоналом на підприємствах малого та середнього бізнесу. У статті розглянуто специфічні особливості управління персоналом на малих та середніх підприємствах, які частіше за все не мають ресурсів для створення спеціальної кадрової служби. Проаналізовано особливості використання робочої сили на підприємствах України. Розглянуто основні функції управління персоналом на МСП. Надано рекомендації щодо вдосконалення системи менеджменту персоналу.

Ключові слова: управління персоналом, функції управління персоналом, менеджмент персоналу, МСП, малий та середній бізнес, мотивація праці.

Сталинская Е.В. Функции управления персоналом на предприятиях малого и среднего бизнеса. В статье рассмотрены специфические особенности управления персоналом на малых и средних предприятиях, которые зачастую не имеют ресурсов для создания специальной кадровой службы. Проанализированы особенности использования рабочей силы на предприятиях Украины. Рассмотрены основные функции управления персоналом на МСП. Даны рекомендации по совершенствованию системы управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, функции управления персоналом, менеджмент персонала, МСП, малый и средний бизнес, мотивация труда.

Stalinska O.V. Functions of the personnel management at the enterprises of small and medium business. The article considers specific features of the personnel management at small and medium-sized enterprises, which often do not have the resources to create a special personnel service. The specifics of the use of labor in enterprises of Ukraine are analyzed. The main functions of personnel management at SMEs are considered. Recommendations to improve the system of personnel management are given.

Key words: human resources management, personnel management functions, personnel management, SMEs, small and medium business, labor motivation.

Постановка проблеми. Розвиток малих та середніх підприємств (МСП) є головною метою кожної держави; це складне завдання, яке включає велику кількість безпосередньо зацікавлених сторін у кожному секторі економіки. МСП стимулюють приватну власність та ділову активність; вони є гнучкими і можуть легко адаптуватися до змін у попиті та пропозиції на ринку. Водночас вони відкривають можливості для збільшення зайнятості, сприяють диверсифікації економічної діяльності, підтримують стабільне зростання та роблять значний внесок у експорт, торгівлю та підвищення конкурентоспроможності всієї економіки. Важливість МСП для країни є безперечною: проведені дослідження стверджують, що в усьому світі більш ніж 90% видів економічних діяльності реалізується у форматі малого та середнього підприємництва, а чисельність робітників цих підприємств дорівнює двом третім від усієї кількості робочої сили.

Однією з найбільш важливих цілей політики будь-якої держави сьогодення є поліпшення бізнес-клімату, стимулювання приватної ініціативи та розвиток малого та середнього бізнесу. У цих умовах постає важливе питання управління персоналом на МСП, адже у великих компаніях працюють цілі групи агентств або консультантів для відбору та навчання нових працівників, тоді як у малих і середніх цю роботу виконує власник або менеджер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами теорії, методології та практики управління персоналом займаються видатні іноземні та вітчизняні вчені. Особливої уваги заслуговують праці Г. Рачинської та Л. Лісовської, які вивчали персонал як складник упровадження сучасних інноваційних технологій [1]. Питанням формування та функціонування системи управління працівниками підприємства присвячено роботи Л. Балабанової та О. Сардака [2]. М. Граб досліджує переваги та недоліки колективної та індивідуалістичної концепцій менеджменту персоналу [3]. В. Данюк розглядає функцію управління персоналом як здатність забезпечити потрійний ефект на підприємстві: у вигляді

економічної вигоди самому підприємству, соціальної вигоди її працівникам і вдосконалення організації виробництва та праці [4]. Інші різновекторні проблеми управління персоналом на підприємстві аналізуються в роботах М. Амстронга, Р. Блейк, М. Вудкока, О. Данчевої, В. Колпакова, Є. Коссак, О. Кузьміна, В. Лега, А. Лобанова, Д. Мельничук, Д. Синка, А. Томпсона, Ю. Швалб, А. Хелкроу та інших учених-економістів.

Незважаючи на глибокі напрацювання авторів у сфері менеджменту людських ресурсів підприємств і організацій, сьогодні залишаються недостатньо дослідженими саме проблеми управління персоналом на малих і середніх підприємствах. Потребують удосконалення напрями та механізми підвищення ефективності управління персоналом на цих підприємствах, щоб вони відповідали національним особливостям ведення бізнесу та забезпечили спроможність подальшого розвитку МСП та економіки України у цілому.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі особливостей управління персоналом на малих і середніх підприємствах, а також в обґрунтуванні напрямів удосконалення цього процесу.

Виклад основних результатів. Перспективи розвитку економіки України тісно пов'язані з розвитком малого та середнього бізнесу, оскільки створення державою сприятливих умов для його функціонування сприятиме задоволенню потреб населення в якісних товарах і послугах та формуватиме конкурентоспроможні переваги вітчизняного виробника на зовнішніх ринках.

Згідно з даними Державної служби статистики, у 2016 р. загальна кількість МСП у країні становила 305 986 од., що дорівнює 99,9% загальної кількості господарюючих суб'єктів, а обсяг реалізованої ними продукції – 1 319 100,4 млн. грн., або 50,9% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів і послуг). При цьому чисельність зайнятих на цих підприємствах працівників становила 4127,3 тис. осіб, або 72,2% від усієї чисельності зайнятих [5].

Водночас використання робочої сили на підприємствах України є досить жорстким та характеризується наявністю таких негативних тенденцій:

– складна економічна та політична ситуація відбивається на працездатності персоналу;

– міграційні процеси негативно впливають на формування персоналу підприємства;

– управління персоналом на деяких підприємствах є непрофесійним;

– психологічні властивості, притаманні деяким працівникам, наприклад талановитим і творчім особистостям, які є двигуном інноваційної діяльності МСП, є недостатньо врахованими.

Отже, можна зробити висновок, що вдосконалення управління персоналом на підприємствах майже не відбувається. При цьому саме управлінню персоналом належить найвагоміше місце серед внутрішніх чинників, що впливають на функціонування малих і середніх підприємств у контексті раціонального використання трудового потенціалу. Інтелектуальний капітал, знання та компетентність працівників стають причинами успіху чи банкрутства МСП у динамічному середовищі, а управління людськими ресурсами є діловою функцією, яка стає ключовим елементом стратегії кожного підприємства у його зусиллях, спрямованих на отримання конкурентних переваг на ринку. В останні роки управління людськими ресурсами набуло особливого значення в теорії та практиці управління МСП, водночас малі та середні підприємства на відміну від великих мають значно менший обсяг фінансових ресурсів, що звужує їх спектр інструментів менеджменту.

Проаналізувавши діяльність МСП України, виділимо основні характеристики управління персоналом, притаманні більшості з них:

– роботу з персоналом виконує керівник підприємства або інша уповноважена їм особа, спеціальні кадрові служби відсутні;

– низький рівень бюрократії та паперової тяганини: більшість роботи виконується на неофіційному рівні за відсутності спеціальних друкованих розпоряджень, що іноді стає причиною конфлікту в колективі;

– відсутність спеціальної програми навчання нових працівників та працівників-менторів;

– низький рівень соціальної захищеності робітників;

– велика кількість працівників, найманих за рекомендацією авторитетної особи.

Водночас перелічені недоліки менеджменту персоналу на МСП не зменшують кількості людей, зацікавлених у пошуку роботи на них. Частково наявність цієї зацікавленості зумовлена знаходженням деяких малих підприємств в тіні, що позбавляє їх від необхідності сплачувати податок на заробітну плату. Однак відсутність правової бази змушує підприємців і працівників самостійно вирішувати всі проблеми, що виникають у процесі їх роботи. Ця ситуація є ризиковою для обох сторін, адже ніхто не надає стовідсоткових гарантій, що працівник узагалі отримає свою зарплатню, а керівник – задоволеність виконаною роботою [6].

Практична відсутність бюрократичних відносин на МСП є й перешкодою для застосування класичних схем управління персоналом, вона зменшує й кількість інструментів мотивації працівників за умови відсутності необхідної юридичної підтримки та нестачі фінансових коштів.

Розглянемо основні характеристики управління персоналом на МСП залежно від функції менеджменту.

Першою й однією з основних функцій менеджменту персоналу на підприємстві є пошук нових співробітників. Як правило, на малих і середніх

підприємствах менеджер здійснює планування людських ресурсів інтуїтивно, з огляду на те, що МСП не мають фінансових ресурсів для співпраці з професіоналами-рекрутарами, а самі працівники частіше за все не знають необхідних управлінських методів та прийомів для виконання цього процесу в плановому режимі. Найбільш розповсюдженими джерелами пошуку персоналу для малих і середніх підприємств є: вербування на основі звернення від нинішніх працівників, які претендують на нову посаду; набір працівників через Інтернет-рекламу, кар'єрні сайти та соціальні медіа; набір персоналу шляхом партнерства з державними агентствами з працевлаштування.

Основними мотивуючими факторами для працевлаштування робітників МСП можуть стати:

– зручне географічне розташування місця роботи;

– значна швидкість вирішення конфліктних ситуацій (з огляду на кількість працівників) і спрощення відносин «керівник – робітник»;

– можливість стати акціонером чи співвласником МСП у майбутньому;

– заохочення індивідуального підходу до виконання завдання.

Для забезпечення ефективності прийняття персоналу на малих та середніх підприємствах, на нашу думку, повинні бути виконані додаткові умови: крім стандартної перевірки відповідності кандидата посаді, необхідно звернути увагу на стиль одягу, культуру поведінки й мови. Це допоможе встановити, чи не порушить нова наймана особа психологічний клімат у колективі.

Наступна функція управління персоналом – функція навчання та розвитку. Під нею розуміють діяльність, спрямовану на допомогу працівникам в отриманні сучасних навичок, знань та вмінь, необхідних для успішної роботи. Основний метод навчання, придатний для малих і середніх підприємств, – це горизонтальна ротація робочих місць, що передбачає практичні заняття та стажування персоналу. До методів розвитку, які можуть використовуватися МСП, відносять вертикальну ротацію робочих місць, що охоплює трансфери та тренінги. Менеджери малого та середнього бізнесу повинні розуміти, що впровадження методів навчання та розвитку забезпечує організаціям багато переваг: підвищення прихильності та мотивації працівників, надання їм можливості працювати краще та допомагати організації досягти своїх стратегічних цілей [7].

Основними умовами успішності процесу ефективного розвитку персоналу на підприємстві є створення відповідного психологічного клімату на підприємстві (підтримка з боку керівництва, наявність відповідних умов для навчання) та чітке розуміння цілей тренінгу та його результатів.

Мета мотиваційної функції управління персоналом полягає у забезпеченні підприємства компетентними, адаптованими працівниками, які мають сучасні навички, знання та здібності. Враховуючи складність поведінки людини, складно або навіть неможливо знайти єдиний фактор мотивації, який визначає поведінку всього персоналу, тому ми рекомендуємо керівникам підприємств і менеджерам знаходити для кожного працівника таку мотиваційну силу, яка буде стимулювати його до досягнення неперевершених результатів. Саме на МСП, де чисельність працівників є незначною, менеджери мають можливість застосувати цей принцип.

Дієвим методом є метод фінансової мотивації, які менеджери використовують переважно на великих і середніх підприємствах, – бонуси та підвищення заробітної плати. Однак використання цього засобу мотивації є вкрай обмеженим через нестачу ресурсів МСП. Через це варто використовувати такі методи нефінансової мотивації, як похвала, визнання, застереження, дискусії між менеджером і працівником. Ще одним прикладом нефінансової мотивації можуть стати винагороди та почесні грамоти за типом «Найкращій працівник місяця», «Кращій у своїй професії» тощо. Основою мотивації персоналу МСП мають стати саме нематеріальні методи: чим більше їх буде використано в процесі діяльності підприємства, тим більш дієвим буде його результат.

Остання функція управління персоналом – підтримки – це функція управління людськими ресурсами, основною метою якої є утримання працівників, які працюють у компанії. Вважається, що збереження персоналу в організації є результатом стратегії управління людськими ресурсами, яка визначається такими факторами, як: організаційні та управлінські чинники, винагороди, підготовка та розвиток кар'єри, політика та практика роботодавців, відносини «співробітник – керівник». У такому підприємстві керівники роблять зусилля для підтримки середовища, що характеризується гармонічними відносинами між колегами, правильною політикою та практикою, що застосовується однаково для кожного працівника. Забезпечуючи необхідні ресурси та пропонуючи фінансові та нефінансові винагороди, передбачається організаційний клімат, який визначає прихильність та лояльність учасників.

Під час виконання цієї функції завданням керівника підприємства виступає побудова конструктивних взаємовідносин із працівниками для своєчасного реагування на можливі протиріччя та конфлікти.

Висновки. Розвиток сектору малого та середнього бізнесу, ринкова економіка та збільшення присутності іноземного капіталу в рамках євроінтеграції на ринку України вимагають змін у ставленні до працівників, тобто до якісного управління людськими ресурсами. Сучасному підприємництву характерна більш жорстка конкурентне боротьба, а працівники з вищою освітою та спеціальними нави-

чками часто представляють конкурентну перевагу МСП на ринку.

Малі та середні підприємства суттєво відрізняються від великих, а отже, й процес менеджменту персоналом є іншим. Побудова системи управління на цих підприємствах має низку певних особливостей, індивідуальних для кожного типу бізнесу. Значну увагу необхідно приділяти ефективності праці робітників і створювати таку системи управління, яка буде враховувати обмеженість фінансових ресурсів підприємства. Варто пам'ятати про важливість правових відносин між робітниками та підприємцями для успішності системи менеджменту.

Управління персоналом як носій знань та навичок управління людськими ресурсами має стати стратегічною метою, яка буде сприяти підготовці та реалізації інших стратегічних планів МСП.

Список літератури:

1. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Оцінювання рівня технологічного розвитку підприємств. Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2011. № 698. С. 277–281.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: навч. посіб. К.: Професіонал, 2011. 446 с.
3. Граб М.Б. Концепція управління персоналом на засадах персоналізму. Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Логістика. 2011. № 706. С. 47–53.
4. Управління персоналом: підручник / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін. К.: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. 666 с.
5. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Менеджмент організацій: підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. К.: Либідь, 2003. 448 с.
7. Герасименко О., Герасименко Г. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. № 7(172). С. 29–37.

УДК 338.984

Стоєв В.Л., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

АВС-МЕТОД ЯК КОРИСНИЙ ВАЖІЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стоєв В.Л. АВС-метод як корисний важіль управління витратами підприємства. У статті розглянуто підходи до управління витратами підприємства для формування їх оптимальної структури, а також зниження їх величини та методи управління витратами, які за умови збереження якості продукції, що випускається, дають змогу знизити ціни на продукцію, що за інших рівних умов дає підприємству можливість зберегти або зміцнити свої позиції на ринку.

Ключові слова: АВС-метод, витрати, управління витратами, ресурси, планування, управлінський облік.

Стоев В.Л. АВС-метод как полезный рычаг управления затратами предприятия. В статье рассмотрены подходы к управлению затратами предприятия для формирования их оптимальной структуры, а также снижения их величины и методы управления затратами, которые при сохранении качества выпускаемой продукции позволяют снизить цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает предприятию возможность сохранить или укрепить свои позиции на рынке.

Ключевые слова: АВС-метод, затраты, управление затратами, ресурсы, планирование, управленческий учет.

Stoiev V.L. ABC-method as a useful leverage of enterprise costs management. The article deals with the approaches to managing the expenses of the enterprise in order to form their optimal structure, as well as reducing their value and methods to manage costs, that, while maintaining the quality of products, allows to lower products prices and, under other equal conditions, gives the company the opportunity maintain or strengthen their market position.

Key words: ABC-method, costs, resources, costs managment, planning, management accounting.

Постановка проблеми. Сучасні вимоги бізнесу потребують уведення системи економічної відповідальності на підприємстві, зокрема створення системи управління витратами. За відсутності зазначеної системи неможливо підвищити ефективність і рентабельність виробництва, розміри прибутку, поліпшити інші показники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та розробленню методів управління витратами підприємства приділялося багато уваги вітчизняними та закордонними вченими, у тому числі: Н.С. Андрющенко, Е.А. Аткінсоном, С.Ф. Головим, О.П. Градовим, К. Друрі, О.В. Коваленко, Р. Купером, М.І. Скрипник, А.В. Череп та ін. Проте питання використання зазначених методів у сучасних умовах потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – описання АВС-методу управління витратами для формування їх оптимальної структури та зниження величини витрат.

Виклад основних результатів. Складність управління економікою організації в умовах ринкових відносин вимагає формування адекватної системи обліково-інформаційного забезпечення управління витратами виробничо-господарської діяльності організацій та вирішення питань удосконалення управлінського обліку.

Розглядаючи поняття витрат, слід визначити його як законодавчий термін та економічну категорію.

Відповідно до законодавства, а саме Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1; 2], витрати визначаються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). Своєю чергою, власний капітал визначається як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Активи, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому

Витрати як економічну категорію, відповідно до досліджень, у тому числі вчених економічної школи ЗДІА [4; 5], правомірно визначити як грошові та матеріальні ресурси, які використані протягом певного періоду в господарському процесі підприємства. Також витрати слід розглядати як показник ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

Управління витратами, відповідно до досліджень вітчизняних учених, правомірно розглядати й як процес, й як побудову відповідної системи управління.

На нашу думку, як найбільш комплексне можна прийняти визначення управління витратами, яке надав С.Ф. Голов: управління витратами – це специфічна функція управління, яка забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання витрат діяльності; принципово нова система, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [6].

Система обліку витрат та випуску продукції за елементами та статтями витрат організовується на кожному підприємстві по-різному. У будь-яких умовах і за будь-яких особливостей вона залежить від вибору об'єктів обліку витрат і об'єктів калькулювання.

Якщо розглядати побудову системи витрат із погляду процесу, то управління витратами промислових підприємств можна визначити як процес, спрямований на досягнення оптимального співвідношення рівня та динаміки витрат на виробництво та основних цілей підприємства. Систему управління витратами при цьому можна визначити як комплекс складових елементів, функцій, принципів тощо, які забезпечують процес управління витратами [7].

У сучасних економічних умовах, коли підприємства отримали свободу дій, управління витратами дає змогу спрогнозувати виконання плану, виявити фактори, що впливають на приріст прибутку, визначити резерви, що не використовуються, оцінити можливості зниження собівартості продукції, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність роботи підприємства і підвищить його конкурентоспроможність.

Аналіз витрат і метод їх оцінки у собівартості продукції дає змогу аналізувати в динаміці склад і структуру витрат, їх зміну, а також розраховувати низку коефіцієнтів, що свідчать про ефективність використання доходів і доцільності зроблених витрат порівняно з отриманими доходами.

У сучасних умовах під час виявлення резервів економії ресурсів одне з основних місць займають накладні витрати, що зумовлено низкою причин. По-перше, традиційні методи обліку витрат на виробництво, зокрема розподілу накладних витрат, не дають змоги встановити ефективність діяльності тих або інших підрозділів організації, продемонструвати наявні на практиці ситуації, коли на більший обсяг виробленої продукції припадає менша частина відповідних витрат, а на менший обсяг – більша частина.

Одним зі способів удосконалення розподілу накладних витрат є метод АВС згідно з яким витрати (ресурси) належать до об'єктів калькулювання через види діяльності, що здійснюються організацією. Суть даного методу полягає у тому, що «продукція споживає діяльність, а діяльність споживає ресурси». Даний метод являє собою дворівневий процес розподілу витрат. На першому рівні ресурси розподіляються на види діяльності, на другому рівні витрати за видами діяльності розподіляються на продукцію [8].

Завдяки АВС-методу підприємство може зосередитися на вигідних товарах чи послугах. Підприємство також отримує конкурентну перевагу з погляду витрат і технологій. АВС-метод забезпечує більш точну

інформацію щодо ідентифікації вартості невикористаних потужностей. Очевидно, що введення системи АВС пов'язане з початковими витратами. Цей процес є досить трудомістким та вимагає додаткового фінансування. Однак без уведення системи економічної відповідальності на підприємстві у цілому, зокрема без створення системи управління витратами, неможливо підвищити ефективність і рентабельність виробництва, розміри прибутку. Управління витратами для формування їх оптимальної структури, а також зниження їх величини (за умови збереження якості продукції, що випускається) дає змогу знизити ціни на продукцію, що за інших рівних умов дає підприємству можливість зберегти або навіть зміцнити свої позиції на ринку.

Також існує можливість зниження собівартості продукції за рахунок економного використання засобів з управління й обслуговування виробництва. У сфері організації управління відзначено тісний зв'язок систем бухгалтерського й управлінського обліку на підприємствах, тобто аналіз витрат ведеться на підставі даних бухгалтерського обліку, в якому інформація збирається переважно для оподаткування. У зв'язку із цим для модернізації обліково-аналітичної і планової роботи на підприємствах пропонується ввести планування й облік витрат по центрах відповідальності. На підприємствах можуть бути виділені центри відповідальності трьох типів: центри нормативних витрат, центри управлінських витрат і центри доходу. Для планування їх роботи може бути запропоновано розроблення бюджетів витрат (для виробничих цехів) та кошторисів операційних витрат (для центрів управлінських витрат).

Відзначена особливість функціонування центрів відповідальності на підприємстві полягає у можливості постановки ефективної системи матеріального стимулювання підрозділів. На підставі показників преміювання (таких як обсяг і структура товарного випуску, показники витрат) керівники підрозділів та їх підлеглі можуть мати можливість отримувати додаткові премії за підсумками роботи підрозділу за період.

Актуальність постановки бюджетування на підприємстві, по-перше, пов'язана з підвищенням рівня конкуренції, тобто необхідністю отримання додаткових конкурентних переваг, наприклад за рахунок ефективнішого управління фінансами. По-друге, існує необхідність знаходження внутрішніх резервів зниження витрат на виробництво, реалізацію продукції, обґрунтування оптимальних рівнів витрат фінансових коштів, а також необхідність оптимізації оподаткування. По-третє, з'являється потреба в підвищенні інвестиційної привабливості, оскільки інвестори більш охоче вкладуть гроші в організацію з високим рівнем менеджменту. Також актуальне розроблення системи мотивації, яке дасть змогу пов'язати розмір винагороди співробітників із системою бюджетування і залежатиме від розмірів економії або перевитрат грошових коштів.

Завдяки впровадженню цієї моделі, підприємство зможе досягти таких результатів:

– скорочення чисельності адміністративно-управлінського персоналу;

– зможе уникнути помилок під час вибору способів ведення бухгалтерського обліку;

– контролювати й аналізувати відхилення виробничого процесу за підсумками місяця;

– прогнозувати власні фінансові результати на декілька звітних періодів уперед [9].

Із розширенням виробництва та зростаючою ринковою конкуренцією підприємства повинні вживати заходи, щоб скоротити витрати та підвищити свою конкурентоспроможність. Зниження логістичної вартості – це найефективніший спосіб отримання прибутку. Для зниження логістичних витрат доцільно використовувати режим управління логістичними витратами підприємства на основі АВС-методу.

АВС-метод (Activity based costing) розроблений американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом у кінці 80-х років минулого століття.

Із розвитком економічної глобалізації та інформаційних технологій підприємства здобули можливість скорочувати витрати на сировину та матеріали. За рахунок скорочення витрат на логістику це стало новим пунктом економічного зростання та економічного розвитку. Збільшення промислового розподілу праці та виробничого ланцюга, призвело до зростання логістичного складника собівартості продукції та збільшило частку загальної вартості [10].

Як завдання АВС-методу можна визначити виділення об'єктів першої ваги, яким потрібно приділяти найбільше уваги, і другорядних об'єктів, вкладення коштів у які є недоцільним. Відмінністю даного методу є те, що він передбачає поділ усіх об’єктів, які аналізуються, на три групи або більше.

АВС-аналіз є одним із методів раціоналізації, який може використовуватися в усіх функціональних сферах діяльності підприємства. АВС-аналіз дає змогу :

– виділити найбільш суттєві напрями діяльності;

– спрямувати ділову активність у сферу підвищеної економічної значущості і водночас понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт;

– підвищити ефективність організаційних та управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації [11].

За диференційованого підходу до організації закупівель й управління складськими запасами використання АВС-методу дає змогу добитися істотного зниження витрат.

АВС-метод включає в себе низку етапів:

1) визначення основних видів діяльності на підприємстві, створення для кожного виду діяльності центру відповідальності та відповідного угруповання витрат. Таким чином, початковою стадією застосування АВС-методу є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві шляхом розкладання складних робочих операцій на найпро-

стіші складники паралельно з розрахунком споживання ресурсів. При цьому чим більш обґрунтовано і з максимальною деталізацією будуть виділені операції, тим більш адекватною буде картина витрат на підприємстві;

2) визначення носія витрат для кожного виду діяльності. Іншими словами, другий етап застосування АВС-методу полягає у розрахунку кост-драйверів (кост-драйвер – це індекс-вимірювач вихідного результату. Так, кост-драйвером для статті витрат «Постачання» буде «Кількість закупівель»; для статті «Налаштування» – «кількість налагоджень») і показників споживання ними кожного ресурсу. Цей показник споживання множиться на собівартість одиниці виходу роботи;

3) віднесення витрат на продукт, на види діяльності відповідно участі відповідних видів діяльності у створення продукту. Таким чином, на третьому етапі отримуємо суму витрат на виготовлення конкретного продукту.

Особливий інтерес являє методологія застосування АВС-методу на підприємствах роздрібної торгівлі. Це пов'язано з тим, що роздрібні торгові підприємства є заключним етапом формування споживчої вартості й усі бізнес-процеси цих підприємств спрямовані на формування результату, орієнтованого на кінцевого споживача [12].

Для того щоб побудувати систему управління витратами підприємства на основі АВС-методу, потрібно деталізувати цілі управління та об’єкти управління, що зумовлює необхідність чітко визначити цілі побудови режиму управління витратами, визначити мету, потрібний ефект, критерії ефективності. Об'єкт вартості в управлінні витратами взаємопов’язаний з обліком витрат, який підсумовує вміст розрахунків. Об’єктом може бути продукт компанії (включаючи нематеріальні послуги), замовник тощо.

Згідно з принципом обчислення витрат за АВС-методом, ми повинні деталізувати бізнес-процеси підприємства, після чого прив’язати створення вартості продукту до витрат відповідних ресурсів. Завданням є визначення шляхів та системи виникнення витрат підприємства. Нині переважна більшість компаній, як і раніше, використовує традиційну систему обліку собівартості за даними бухгалтерського обліку. Але АВС-метод має особливий характер, перевагою якого може бути вирішення низки проблем розвитку компанії [13], зазначених вище.

Управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, ціллю яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. При цьому, як зазначає, наприклад, О.П. Градов, управління витратами не завжди повинне бути спрямоване безпосередньо на економію витрат. Принциповим є забезпечення ефективності цих витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує витрати. Саме тому головним в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективним витратам [14], що може бути забезпечене через використання АВС-методу.

Висновки. АВС-метод може бути використаний як ефективний інструмент операційного калькулювання витрат виробничих підприємств та підприємств інших сфер. Застосування АВС-методу забезпечує більш точний опис витрат і краще за традиційні методи бухгалтерського обліку відображає фінансовий стан підприємства з погляду управлінського обліку, оскільки надає більш релевантні результати для прийняття управлінських рішень щодо керування витратами.

Подальших досліджень потребують питання практичного використання АВС-методу на підприємствах різних галузей економіки України та адаптації зазначеного методу для використання у сучасних програмах бухгалтерського та управлінського обліку.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» із змінами та доповненнями. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» із змінами та доповненнями. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами та доповненнями. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/.
4. Коваленко О.В. Сутність та основні проблеми визначення економічної категорії витрат. Проблеми системного підходу в економіці. 2015. – № 51. С. 171–175.
5. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2009. № 18. Т. 1. С. 160–167.
6. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник; 4-е вид. К.: Лібра, 2008. 704 с.
7. Марченко В.М. Система управління витратами промислових підприємств: теоретичний аспект. URL: https://www.google.com/url?q=http://irbis-nbuv.gov.ua/.
8. Почекаева О.В. АВС-метод управления затратами. Международный бухгалтерский учет. 2013. № 2. С. 17–27.
9. Друри. К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 655 с.
10. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами; 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 304 с.
11. Друри.К. Введение в управленческий и производственный учет: учебное пособие для вузов; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 783 с.
12. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: монография. М.: Дело и Сервис, 2002. 175 с.
13. Тимофєєв В., Тодоров В. Шляхи подолання кризи виробництва. Економіка України. 2001. № 1. С. 17–22.
14. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ. СПб.: Специальная литература, 1995. 416 с.

УДК 331.108

Тарасова К.И., к.э.н.,
преподаватель кафедры статистики
Одесский национальный экономический университет

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО РЕКРУТИНГА НА ПРОЦЕСС НАЙМА ПЕРСОНАЛА

Тарасова К.И. Влияние электронного рекрутинга на процесс найма персонала. В статье рассмотрены специфические особенности электронного рекрутинга персонала на предприятии. Проанализировано среднее время, которое пользователи проводят в Сети, выявлена тенденция развития этого показателя. Исследованы положительные и отрицательные стороны е-рекрутинга кандидатов. Выявлены основные черты рекрутинга через социальные сети. Даны рекомендации по совершенствованию системы набора персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, набор персонала, электронный рекрутинг, е-рекрутинг, социальные сети, Интернет.

Тарасова К.І. Вплив електронного рекрутингу на процес найму персоналу. У статті розглянуто специфічні особливості електронного рекрутингу персоналу на підприємстві. Проаналізовано середній час, який користувачі проводять у Мережі, виявлено тенденцію розвитку цього показника. Досліджено позитивні та негативні сторони е-рекрутингу кандидатів. Виявлено основні риси рекрутингу через соціальні мережі. Надано рекомендації щодо вдосконалення системи набору персоналу.

Ключові слова: управління персоналом, набір персоналу, електронний рекрутинг, е-рекрутинг, соціальні мережі, Інтернет.

Tarasova K.I. The influence of electronic recruiting on the process of staff employment. The article considers specific features of electronic recruiting of personnel at the enterprise. The average time spent of users in the network is analyzed, the trend of this indicator development is revealed. Positive and negative aspects of e-recruitment of candidates are researched. The main features of recruiting through social networks are identified. Recommendations on improving the recruitment system are given.

Key words: personnel management, recruitment, electronic recruiting, e-recruiting, social networks, Internet.

Постановка проблемы. В современных условиях жесткой конкуренции одним из самых значительных преимуществ, которые могут получить предприятия, являются их человеческие ресурсы, а многие ученые-экономисты считают, что единственной важнейшей детерминантой организационной эффективности становится способность привлекать, нанимать и развивать потенциал наемного работника. Чтобы получать большие прибыли, компании должны иметь возможность находить и удерживать лучших сотрудников, что бывает достаточно сложным из-за сокращения высококвалифицированной рабочей силы. В этих условиях проблемой особой важности становится вопрос рекрутинга новых сотрудников, процесс которого претерпевает все больше изменений с распространением феномена Интернета вещей.

Сокращение цифрового разрыва между странами и слоями населения за счет удешевления Интернет-услуг и обилия средств доступа в различных ценовых диапазонах стало своеобразным толчком к развитию онлайн-подбора персонала, или электронного рекрутинга (е-рекрутинга).

Анализ последних исследований и публикаций. Объем научной литературы, посвященной е-рекрутингу, является достаточно ограниченным ввиду сравнительной новизны предмета. Однако внимание, которое уделяется этой проблеме, с течением времени становится все большим. Так, исследования в данном направлении проводят А. Барбер, Д. Бертрам, Г. Десслер, Т. Бутинская, А. Писаревская, Б. Рат, С. Салмен, М. Старк, А. Холм и другие ученые в области управления персоналом.

Интернет-пространство в целом и социальные сети в частности являются уникальным инструментом привлечения наемных сотрудников. Согласно данным статистики, 50% соискателей в мире ищет работу именно при помощи Сети. Тем не менее, в Украине эта цифра составляет всего 28%, что указывает на недоиспользование отечественными предприятиями и организациями всего потенциала цифровых технологий.

Постановка задания. Цель данного исследования – определить, как электронный рекрутинг влияет на общий процесс найма, и выявить привносимые им изменения в характер традиционного подбора внешних кандидатов на определенную должность.

Изложение основных результатов. Цифровые технологии создали новое измерение в мире подбора персонала. Так, Web 1.0 сократила время поиска

открытых вакансий и предложила прозрачный метод нахождения нужной информации для кандидатов. В начале 2000-х годов официальные сайты предприятий стали основным источником сведений об их новостях: текущих открытых вакансиях, контактных данных и происходящих изменениях. Однако сам дизайн Web 1.0 наложил стиль односторонней коммуникации, где веб-серферы могли только поглощать данные с сайта и в случае необходимости отправлять резюме электронным письмом.

Последующие Интернет-инновации, такие как Web 2.0, создавшие социальные медиа, навсегда изменили процесс найма персонала, дав начало такому феномену, как е-рекрутинг. Система электронного рекрутинга является бэк-офисной системой для администрирования процесса найма и обычно предназначена для того, чтобы позволить кандидатам на должность представить свои данные в электронном виде. Таким образом, е-рекрутинг может восприниматься как термин, охватывающий деятельность по набору персонала, осуществляемую с использованием различных электронных средств и Интернета [1, с. 18].

Согласно данным ученых-экономистов, которые изучали эволюцию систем электронного рекрутинга посредством анализа корпоративных веб-сайтов компаний из списка Fortune 100, электронный рекрутинг коренным образом изменил процесс подбора персонала, трансформировав его из серийного прерывного режима в непрерывный режим.

В отличие от традиционного процесса рекрутинга на бумажной основе е-рекрутинг позволил круглосуточно собирать и обрабатывать предложения для работы компании, создав двухсторонний процесс коммуникации, который можно поддерживать в любое время суток из любой локации. К примеру, 90% кандидатов из США используют смартфоны для поиска работы, что возможно благодаря созданию карьерных страниц компании, доступных для мобильных приложений.

Более широкое использование ИКТ при наборе персонала оказывает фундаментальное влияние на все аспекты функций HR-менеджмента, включая людей, процессы, организационные структуры и формы управления. Е-рекрутинг может выступать в качестве нового процесса для снижения затрат предприятия, ускорения его транзакций, повышения эффективности и улучшения обслуживания. Одним из примеров такого процесса является основанный на Интернет-технологиях автоматизированный предварительный отбор кандидатов.

Использование е-рекрутинга постоянно возрастает, несмотря на то что преимущества этого метода с годами остаются почти неизменными. Основными из них являются:

- экономия затрат;
- простота использования как для соискателей, так и для работодателей;
- рост скорости распространения информации;
- увеличение выбора кандидатов на должность;
- использование современных технологий для коммуникаций;
- упрощение отчетности;
- простота распространения информации между коллегами;
- сокращение бумажной работы;
- улучшение корпоративного имиджа;
- быстрота общения.

Преимущества электронного набора персонала подтверждаются и исследованиями, проводимыми компанией Jobvite, которая исследует способы рекрутинга. Результаты их опроса среди работодателей показали, что 33% из них считают, что с развитием медиасетей время поиска кандидатов существенно сократилось, а 43% согласились с тем, что количество кандидатов значительно увеличилось [2].

Согласно мнению профессора С. Салмен, процесс найма персонала через социальные сети может быть оптимизирован до 20%. Уже сегодня в мире 73% кандидатов в возрасте от 18 до 34 лет нашли работу именно с их помощью [3]. Например, в Соединенных Штатах 92% компаний, занимающихся поиском молодых талантов, имеют свои корпоративные профили: 93% из них находятся в LinkedIn, 66% – в Facebook, 54% – в Twitter [2].

У социальных сетей есть свои специальные приложения для компаний. Треть респондентов опроса CHRIS Reruiting Trends заявила, что Facebook – это то место, где они предпочитают общаться с потенциальными сотрудниками, а 19,1% сказали, что используют XING для публикации вакансий. Важно отметить, что 63,6% респондентов считают, что какой-либо профиль в Сети, такой как LinkedIn или XING, будет иметь большое значение для отбора кандидатов в будущем [4].

Правильное использование социальных сетей может поддерживать предприятия без особых усилий. Например, в организации из 100 сотрудников, которые имеют около 150 контактов в социальных сетях каждый, Сеть поможет потенциально охватить примерно 15 тыс. первоначальных контактов, а в конечном итоге охват может достичь 2,25 млн. лиц. Благодаря этому сотрудники могут поддерживать компанию косвенно путем обмена информацией о предстоящих событиях, о самой компании или посредствам выражения собственного мнения.

В то же время е-рекрутинг бросает и определенные вызовы предприятию и его персоналу. Так, количество резюме для рассмотрения увеличивается, что увеличивает и нагрузку на отдел кадров; становится тяжело держать в уме данные всех просмотренных кандидатов. В то же время кандидаты желают получать быстрые ответы и иметь мгновенную связь с рекрутерами.

В этих условиях национальные предприятия также становятся более технологически искусными

в приобретении талантов, однако все еще остаются недостаточно быстрыми для сегодняшних тенденций. Только одна из десяти вакансий размещена на каналах социальных сетей. Особенно популярными в Украине являются Facebook (51,9% пользователей) и Twitter (32,1%) [5].

Важным является также и рассмотрение аспекта теории рекрутинга с точки зрения различий личных качеств работников в зависимости от поколения, к которому они принадлежат. Сегодня рабочая сила Украины представлена четырьмя различными поколениями: ветеранами (их количество наименьшее, но все еще частично сохраняется), бэби-бумерами, поколением X и поколением Y. Последнее поколение Z пока еще только вступает в рабочую фазу. Продемонстрируем сравнение четырех поколений и их профессиональных характеристик (табл. 1) [2].

Эти поколения выросли в разные эпохи, а значит, образ их жизни разнится, отличаются традиционные черты их рабочих мест и используемых технологий. Учитывая, что большая часть рабочей силы сегодня представлена поколениями X и Y, можно сделать вывод, что общение на рабочих местах начинает принимать все менее формальный характер и все больше адаптируется к условиям текущей цифровой революции. И тем быстрее будет происходить этот процесс, чем быстрее предыдущие поколения будут выходить из состава рабочей силы.

Поворотным моментом для управления персоналом компаний может стать увеличение работников последнего поколения – поколения Z. Так, среднестатистический человек в Интернете сегодня проводит порядка 135 минут (рис. 1).

Данные рисунка свидетельствуют, что время в Сети постоянно возрастает: по сравнению с 2012 г. оно увеличилось на 50%, что дает приблизительно 7% ежегодного роста. Более того, время, прове-

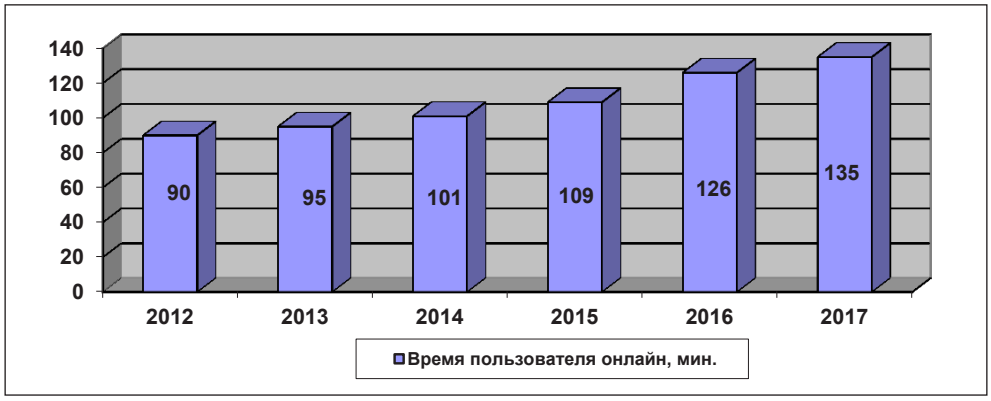

Рис. 1. Среднее время пользователя онлайн в день, 2017 г.

Таблица 1

Сравнительная характеристика поколений рабочей силы

	Ветераны (1922–1945)	**Бэби-бумеры (1946–1964)**	**Поколение X (1965–1980)**	**Поколение Y (1981–2000)**
Работа – это	обязательство	увлекательное приключение	контракт, сложный вызов	средство для достижения цели
Средства связи	ротационные телефоны, общение один на один, написание записок	сенсорные телефоны, звонки в любое время	сотовые телефоны, звонки только в рабочее время	Интернет, смартфоны, электронная почта, социальные сети
Тип коммуникаций	формальные записки и письма	личное общение	личное общение и электронная почта	электронная почта, голосовая почта, сообщения в специальных месенджерах
Личностные качества	способность к долгосрочному планированию, уважение к организационной иерархии и руководству, максимальность приложенных усилий	максимальность приложенных усилий, принятие фигур власти на рабочем месте, нацеленность на результат, способность к долгосрочному планированию	технологическая подкованность, любовь к неформальному общению, быстрая обучаемость, любовь к разнообразию, необходимость баланса между личной жизнью и работой	технологическая подкованность, любовь к неформальному общению, быстрая обучаемость, любовь к разнообразию

денное молодежью в Сети, значительно больше – порядка 235 минут [6].

Все это говорит о том, что предприятиям действительно необходимо перестраивать свою систему управления персоналом с ориентировкой на эти особенности. Размещение электронных страниц предприятия в Интернете поможет не только продвигать продукцию, но и привлечет новых креативных сотрудников. Примерами могут служить карьерные страницы Boeing, Marriot или украинских компаний El Sharm, Alisa.ua и так далее. Нелишним будет и размещение открытых вакансий на специальных платформах поиска работы, таких как Work.ua или Rabota.ua.

Выводы. Наш мир меняется и ускоряется под влиянием новых цифровых технологий. Многие стороны участвуют в этом инновационном процессе, но предприятия с их значительным влиянием на экономику страны и жизнь общества действительно выделяются из общей массы. Используя социальные сети и другой медиаконтент, они получили возможность изменить форму поиска новых сотрудников на более эффективную, современную и дешевую. Проведенный анализ показал, что национальные предприятия уделяют мало внимания е-рекрутингу, что впоследствии может снижать эффективность управления персоналом.

Список литературы:

1. Sills M. E-recruitment: A comparison with traditional recruitment and the influences of social media. Helsinki Metropolia University of Applied Scinces, 2014. 55 p.
2. Jobvite. Jobvite, Inc., 2018. URL: https://www.jobvite.com/ (дата обращения – 21.02.2018). Название с экрана.
3. Salmen S., Rath B. Einleitung. Die Suche von Top-Mitarbeitern im War for Talent! Gottingen: BusinessVillage GmbH, 2012. P. 30–40.
4. Monster Recruiting Trends 2017: Das braucht der Recruiter von morgen. Monster Worldwide, USA, 2018. URL: https://arbeitgeber.monster.de (дата обращения – 21.02.2018). Название с экрана.
5. Информатор / Региональное Интернет-издание, 2007–2018. URL: https://dp.informator.ua/ (дата обращения – 21.02.2018). Название с экрана.
6. The statistics portal / Statista, Hamburg, Germany, 2008–2018. URL: https://www.statista.com/ (дата обращения – 21.02.2018). Название с экрана.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.32

Гудзь П.В., д. е. н., професор
Запорізький національний технічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ

Гудзь П.В. Визначення доцільності створення кластеру для суб'єктів кластерної політики. Стаття присвячена питанням визначення доцільності створення кластеру для суб'єктів кластерної політики на основі використання методів економіко-математичного моделювання. Досліджено наукові підходи до визначення кластерної політики, зазначено типові невідповідності їх предмету регіональної економіки. Запропоновано власне тлумачення сутності кластерної політики. Обґрунтовано на основі використання методу В. Леонтьєва «витрати – випуск» ефект економії трансакційних витрат. На основі моделі Ж. Бертрана прогнозовано поведінку учасників стосовно ціни, очікувань попиту і пропозиції, ефект коопераційних відносин і синергійний ефект від утворення кластеру.

Ключові слова: управління, регіон, кластер, кластерна політика, підприємство.

Гудзь П.В. Определение целесообразности создания кластера для субъектов кластерной политики. Статья посвящена вопросам определения целесообразности создания кластера для субъектов кластерной политики на основе использования методов экономико-математического моделирования. Исследованы научные подходы к определению кластерной политики, указаны типичные несоответствия их предмету региональной экономики. Предложено собственное толкование сущности кластерной политики. Обосновано на основе использования метода Леонтьева «затраты – выпуск» эффект экономии трансакционных расходов. На основе модели Ж. Бертрана прогнозированы поведение участников относительно цены, ожиданий спроса и предложения, эффект кооперационных отношений и синергический эффект от образования кластера.

Ключевые слова: управление, регион, кластер, кластерная политика, предприятие.

Gudz' P.V. Determination of the expediency of creating a cluster for the subjects of cluster policy. The article is devoted to the issues of determining the expediency of creating a cluster for the subjects of cluster policy based on the use of methods of economic and mathematical modeling. Scientific approaches to the definition of cluster policy have been investigated and pointed to typical inconsistencies with their subject of regional economy. Proposed own interpretation of the essence of cluster policy. Based on the use of the Leontief-Leontief-cost-release method, the effect of saving transactional costs is justified. Based on the model of J. Bertrand, the participants' behavior is predicted with respect to prices, expectations of supply and demand, the effect of cooperative relations and the synergetic effect of cluster formation.

Key words: management, region, cluster, cluster policy, enterprise.

Постановка проблеми. Досить значна увага науковців, регіональних еліт, бізнесу до проблематики кластерів пов'язана з пошуком власних можливостей розвитку за умов нової інформаційної економіки. Становлення кластерів фактично є одним з індикаторів такої економіки, відображенням трансформації підходів до адміністрування регіональної економіки від ієрархічної моделі регулювання до мережевої. Тому зростають роль і значення кластерної політики в регіоні. Але для здійснення повноцінного патронату кластерів державним і регіональним органам управління бракує чіткого бачення сутності та призначення кластерної політики, регуляторного механізму, проектного підходу до їх адміністрування, підтримки пілотних інноваційних територіальних кластерів. Університети та бізнес функціонують самі по собі без необхідної для рівня кластерів кооперації. Це потребує активізації розроблення та впровадження кластерної політики на рівні регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд досліджень дає змогу констатувати дискусійний характер понятійного апарату кластерної політики, звужений характер досліджень, зведений до опису кращого досвіду діяльності вітчизняних кластерів за відсутності досліджень за результатами невдач діяльності кластерів [1]. Згідно з окремими дослідженнями три з п'яти новостворених кластерів упродовж 5 років припиняють свою діяльність [2].

У Європі процеси формування кластерної політики реалізувалися двома альтернативами, а саме створенням кластерів під патронажем держави та організацію через вільний розвиток кластерних ініціатив, тоді як нове покоління кластерних політик базується на комбінуванні елементів цих двох концепцій в пропорціях, які визначаються національною специфікою [3]. Представлена модель оцінки ефективності функціонування кластерів в регіоні на основі показників зайнятості, частки у ВРП та експорті регіону, продуктивності праці через питому вагу кластеру в загальній кількості зайнятого населення, в структурі ВРП та експорту регіону, індексу продуктивності праці підприємств кластеру [4, с. 118–119].

Серед наукових підходів до прогнозування поведінки суб'єктів кластеру, ефективності кластерного утворення переважають імітаційне моделювання, сценарний підхід, інформаційна модель тощо. Водночас відсутні дослідження з використанням економіко-математичного моделювання стосовно доцільності входження суб'єктів кластеру та кластерних ініціатив на стартовому етапі розробки кластерної політики в регіоні.

Постановка завдання. Метою статті є використання методів економіко-математичного моделювання для визначення доцільності створення кластеру на основі ринкової поведінки суб'єктів кластерної політики.

Виклад основних результатів. Кластерну політику визначають як «сумісні, цілеспрямовані і закріплені документально дії представників бізнесу, органів влади, освітніх та науково-дослідних інститутів, а також інших елементів кластеру щодо формування сприятливих умов бізнес-середовища для розвитку кластерів та підвищення ефективності діяльності всіх їх елементів» такі науковці, як А.В. Тихонов, [5], Д.А. Шейкин [6], В.В. Шконда, А.В. Кальянов, [7], Д.П. Фролов, І.Д. Полинцев [8]. Подібні розуміння кластерної політики превалюють у літературі.

На наш погляд, подібні дефініції відображають зміст поняття, його форму, структуру. Сутність явища завжди криється у відносинах, стосунках. Тому вважаємо більш прийнятним власне визначення сутності кластерної політики: це визначена в межах регіональної політики форма публічного управління та адміністрування розвитку економіки регіону на основі кластерного підходу, що передбачає формування кластерних ініціатив, розробку механізмів функціонування, цілевизначення, узгодження інтересів учасників, вибір організаційно-правової форми та реєстрацію альянсу, ресурсне забезпечення діяльності та запуск діяльності. Кластерна політика охоплює ключові суб'єкти, а саме регіональні бізнеси та університети, органи державної і регіональної влади. Основна їх функція полягає у кооперації науки та бізнесу для комерціалізації інновацій, а стратегічна мета – інтеграції всіх ланок інноваційного процесу для підвищення соціально-економічного розвитку регіону. Механізм участі розробників кластерної політики роботи з проектами полягає у відборі та фінансуванні кращих проектів, а спільно з державними інституціями – фінансуванні, створенні інституційного середовища та використанні джерел фінансування, а саме бюджетних субсидій, приватних інвестицій, зарубіжних грантів.

Слід усвідомлювати, що утворення кластеру в регіоні не супроводжується намірами благодійності, а диктується ринковим цілевизначенням. Суб'єкти кластеру очікують впливу відносин щодо ціноутворення, попиту і пропозиції продукції. Економіко-фінансова складова, як і можливість мінімізувати витрати за рахунок синергетичного ефекту, формує привабливість цієї форми коопераційних зв'язків бізнесу, зокрема конкуруючих організацій. В межах кластерної політики на етапі формування кластерних ініціатив учасникам необхідно спрогнозувати можливості та оцінити джерела отримання прибутку.

Як прикладні інструменти вирішення задачі використаємо економіко-математичний інструментарій наукового дослідження. Розглянемо на основі використання економіко-математичних методів умови доцільності створення кластеру для суб'єктів кластерної політики.

Нехай економіка складається з підприємств, кожне з який випускає по одному виду продукції. Для побудови моделі поведінки цих підприємств на ринку зробимо такі припущення: економічні суб'єкти впевнені, що вони можуть реалізувати свої плани; під час розроблення своїх планів вони діють раціонально, тобто вибраний ними план є результатом рішення проблеми оптимізації своєї (суб'єктивної) функції корисності, зокрема кожен підприємець вибирає такий виробничий план, що максимізує прибуток; система цін є гнучкої і швидко набуває стану рівноваги – положення, коли ринковий попит дорівнює ринковій пропозиції. Таким чином, будь-яке порушення рівноваги може мати тимчасовий характер.

Для аналітичної побудови моделі вводяться такі позначення:

$P_i,\ i = 1,\cdots,N$ – ціна випуску продукції і-го підприємства;

$Q_i,\ i = 1,\cdots,N$ – обсяг продукції і-го підприємства, що реалізується споживачам, що не розглядаються в цій моделі;

$S_i,\ i = 1,\cdots,N$ – ціна продукції і-го підприємства;

$P_i,\ i = 1,\cdots,N$ – матеріалоємність продукції j-го підприємства щодо продукції і-го підприємства;

$G_{ij},\ i = 1,\cdots,N \quad j = 1,\cdots,N$ – матриця матеріалоємності;

$I_i(Q_i),\ i = 1,\cdots,N$ – витрати і-го підприємства на виробництво обсягу продукції, за винятком витрат на придбання продукції підприємств, розглянутих у цій моделі;

$\pi_i,\ i = 1,\cdots,N$ – прибуток і-го підприємства.

Для побудови моделі взаємодії підприємств використовують розроблений В. Леонтьєвим

метод «витрати – випуск» із заповненням матриці «витрати – випуск» не числовими значеннями, а алгебраїчними виразами. Стосовно цієї задачі матриця буде мати такий вигляд.

Відповідно до стовпців «витрати» табл. 1 прибуток підприємств буде розраховано за такою формулою (1):

$$\Pi_i = \left(p_i - \underset{j=1}{\overset{N}{\tau}} p_j G_{ji} - I_i \right) Q_i - J_i, \quad \text{i} = 1,\ldots,\text{N}. \qquad (1)$$

Для запису рівняння (2) в матричному вигляді вводять визначення матричного добутку. Матричним добутком A x B матриць A і B однакової розмірності m x n називають матрицю з розміром m x n таку (формула 2–3), що:

$$C_{ij} = a_{ij} b_{ij}, \quad \text{i} = 1,\ldots,\text{m}; \text{j} = 1,\ldots,\text{N}. \qquad (2)$$

Тоді рівняння (2.2) можна записати в такому вигляді:

$$\Pi = \left[\left(E - G^T \right) \cdot p - I \right] \times Q - J, \qquad (3)$$

де E – одинична матриця;

$$G = \left\{ G_{ij} \right\}, \quad \text{i} = 1,\ldots,\text{N}; \text{j} = 1,\ldots,\text{N},$$

$$p = \left(p_1, p_2, \ldots, p_N \right)^T, \quad I = \left(I_1, I_1, \ldots, I_N \right)^T$$

$$Q = \left(Q_1, Q_2, \ldots, Q_N \right)^T, \quad J = \left(J_1, J_1, \ldots, J_N \right)^T,$$

$$\Pi = \left(\Pi_1, \Pi_2, \ldots, \Pi_N \right)^T.$$

При цьому можливі два варіанти підходу до побудови моделі поведінки фірм на ринку: спочатку визначаються ціни, а потім обсяги випуску продукції, за яких економіка буде знаходитися в рівновазі (прикладом є модель Бертрана), або спочатку визначаються обсяги випуску продукції, а потім ціни, за яких економіка буде знаходитися в рівновазі (прикладом може бути модель Курно).

Модель Жозефа Бертрана спрямована на декілька компаній-потенційних суб'єктів кластерного утворення, в яких не тільки відбувається процес кооперації, субконтрактингу, аутсорсингу, але й необхідно кожному конкуруючому підприємству постійно контролювати цінову політику однієї і тієї ж продукції. Аби передбачити справжню ціну товару на ринку, слід правильно передбачити ймовірну поведінку кожного учасника під час установки певної ціни. Тобто модель Бертрана призначена для оцінки ринкової поведінки у відносинах конкурентів, але з кооперативним підходом.

Спочатку розглянемо перший варіант. Побудуємо модель поведінки фірм, коли кожен суб'єкт визначає ціну на свою продукцію, виходячи із заданих представлень про ціни на продукцію інших суб'єктів.

Нехай у певних межах точки p_i, у якій економіка знаходитиметься в стані рівноваги, функція $S_i(p_i)$ буде лінійною і дорівнюватиме (формули 4–5):

$$S_i(p_i) = A_i p_i + B_i, \quad \text{i} = 1,\ldots \text{N}. \qquad (4)$$

Відповідно до моделі «витрати – випуск»:

$$Q = (E - G)^{-1} S. \qquad (5)$$

Тому рівняння (2) набуває такого вигляду (формула 6):

$$\Pi = \left[\left(E - G^T \right) \cdot p - I \right] \times \left[(E - G)^{-1} (Ap + B) \right] - J. \qquad (6)$$

В цьому разі під кластерним об'єднанням підприємства розуміють те, що підприємець, який входить у кластерне об'єднання, вибиратиме такий виробничий план, що максимізує сумарний прибуток усіх підприємств, що входять до цього об'єднання.

Матрицею кооперативної гри підприємств (W) називається така матриця, що задовольняє такі вимоги:

$$W_{ij} = \begin{cases} 1, \text{що i-а фірма знаходиться в об'єднанні з j-ою фірмою} \\ 0, \text{у інших випадках} \end{cases}.$$

Тоді в загальному вигляді всім підприємствам, що входять у це утворення й об'єднані відповідно до матриці W, необхідно вибирати виробничий план (функцію реагування) такого виду (формула 7):

$$\frac{\partial (W_i \Pi)}{\partial p_i} = 0, \quad \text{i} = 1,\ldots,\text{N}, \qquad (7)$$

де W_i – i-й рядок матриці W.

Вирішення системи дає змогу отримати результат, який інтерпретується таким чином (формула 8):

$$p^* = \left[\left(E - G^T \right) + \left(W \times \left(E - G^T \right)^{-1} \right)^{-1} A^{-1} \cdot \left(W \times (E - G) \right) \cdot (E - G)^{-1} A \right]^{-1} I - \\ - \left[A (E - G) \cdot \left(W \times (E - G)^{-1} \right)^{-1} A \cdot \left(W \times \left(E - G^T \right) \cdot \left(E - G^T \right)^{-1} \right) \right]^{-1} B. \qquad (8)$$

Таблиця 1

Матриця «витрати – випуск»

Споживачі / Виробник	1	2	..	N	Кінцевий продукт	Валовий продукт
1	$P_1 G_{11} S_1$		..	$P_1 G_{1N} S_N$	$P_1 \overline{S_1}$	$P_1 S_1$
2	$P_2 G_{21} S_1$	$P_2 G_{22} S_2$	..	$P_2 G_{2N} S_N$	$P_2 \overline{S_2}$	$P_2 S_2$
..	..	..	..	..	..	..
N	$P_N G_{N1} S_1$	$P_N G_{N2} S_2$	..	$P_N G_{NN} S_N$	$P_N \overline{S_N}$	$P_N S_N$
I_1	$I_1(S_1)$	$I_2(S_2)$	..	$I_N(S_N)$		
П	Π_1	Π_2	..	Π_N		
Валова продукція	$P_1 S_1$	$P_2 S_2$	..	$P_N S_N$		

Якщо розглядаються конкурентні підприємства, то попередній варіант не дає можливості описати модель взаємодії цих суб'єктів на ринку. Це можливо, якщо спочатку визначити обсяги валових випусків продукції, за яких економіка буде знаходитися в стані рівноваги, а потім визначити ціни на продукцію. Для цього введемо матрицю некооперативної гри.

Матрицею некооперативної гри називається така матриця 3 розміру $N \times N$, що відповідає допущенням:

$$C_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ що i-е підприємство є конкурентом j-му підприємству} \\ 0, \text{ в іншому випадку} \end{cases}.$$

Нехай функція p(S) попиту в певних межах S* є лінійною і дорівнює такому виразу (формула 9):

$$P = ACS + B. \quad (9)$$

З рівняння прибутку (5) одержимо такий вираз (формула 10):

$$\Pi = \left(\left(E - G^T\right) \cdot AC \cdot \left(E - G\right)\right) \cdot Q + \left(E - G\right)^T B - I \times Q. \quad (10)$$

Введення в матрицю елементу W дає змогу сформувати такий висновок: якщо підприємства будуть діяти раціонально, то економіка знаходитиметься в рівновазі за обсягах валового випуску продукції, що є рішенням системи лінійних рівнянь (формула 11):

$$\frac{\partial\left(Q_i \Pi\right)}{\partial Q_i} = 0, \quad \text{i} = 1,\ldots,\text{N}, \quad (11)$$

де W_i – i-й рядок матриці W.

Розв'язання системи рівнянь (11) дає змогу отримати такий результат (формула 12):

$$Q = \left[\left(W + EE\right) \times \left(E - G^T\right) \cdot AC \cdot \left(E - G\right)\right]^{-1} \left(I - \left(E - G^T\right) \cdot \text{B}\right). \quad (12)$$

Кожен з розглянутих варіантів побудови моделі поведінки фірм, що є потенційними учасниками кластеру, на ринку має свої позитивні та негативні боки. Модель Бертрана доводить, що існує тільки одна ціна, яка буде приносити максимальний прибуток кожному підприємству-учаснику кластеру однієї товарної ніші. Діяльність кластерів та проведення кластерної політики регіональними владами дають змогу через інституційні заходи (кластер) впливати на зниження монопольних цін і досягнення рівноваги ринку.

Перший варіант краще узгоджується з реальними процесами, що відбуваються в ринковій економіці, тому що для побудови підприємством своєї функції реагування йому необхідно знати тільки ціни на продукцію інших підприємств. Останнє легко зробити, провівши прості спостереження. Але цей варіант не спрацьовує, коли серед розглянутих підприємств існують підприємства-конкуренти, оскільки в тоді для цих фірм визначальними показниками максимуму прибутку є обсяги випуску продукції, а ціна залежатиме від сумарного обсягу випуску всіх підприємств-конкурентів.

Другий варіант застосовується для випадків, коли в ринковій економіці присутні підприємства-конкуренти, але підприємствам для вибору максимізованого прибутку виробничого плану необхідно знати інформацію про обсяги випуску продукції інших підприємств, що набагато складніше, ніж довідатися про ціни на продукцію. Тому оптимальним підходом до побудови моделі поведінки фірм на ринку є синтез розглянутих варіантів побудови моделі, алгоритм побудови якої зводиться до того, що спочатку визначаються ціни на продукцію підприємств-неконкурентів та обсяги випуску продукції підприємств-конкурентів, а вже потім обсяги і ціни, за яких економіка буде знаходитися в рівновазі.

Чи є точка рівноваги з координатами (8; 12) для підприємств, що випускають один вид продукції або декілька видів продукції, чи для об'єднань декількох підприємств (у моделі Курно для підприємств-олігополістів це точка Курно), які максимізують власний прибуток із позицій самих підприємств або об'єднань підприємств, єдиною? Очевидно, так, якщо ці підприємства не мають інформації про інші підприємства (попит на продукцію, витрати на виробництво продукції, технологічні зв'язки, функції реагування, стратегії). За відсутності інформації рівновагу встановити важче, тому підприємство, діючи раціонально, буде вибирати такий виробничий план, що максимізує прибуток з огляду на відому інформацію про інші підприємства.

Розглянуті вище моделі є окремими випадками моделі, коли кожному підприємству була відома інформація тільки про ціни на продукцію інших підприємств чи тільки про обсяги випуску продукції інших підприємств.

Отже, економіко-математична модель кластеру зводиться до визначення особливої взаємовигідної дії взаємозалежних фірм, організацій, які характеризуються цільовою, а не технологічною чи галузевою спорідненістю діяльності та є взаємодоповнюючими в досягненні консенсусу рішень щодо отримання прибутку.

Висновки. Обґрунтовано визначення сутності кластерної політики: це визначена в межах регіональної політики форма публічного управління та адміністрування розвитку економіки регіону на основі кластерного підходу, що передбачає формування кластерних ініціатив, розробку механізмів функціонування, цілевизначення, узгодження інтересів учасників, вибір організаційно-правової форми та реєстрацію альянсу, ресурсне забезпечення діяльності та запуск діяльності.

Шляхом використання методів економіко-математичного моделювання обґрунтовано доцільність створення кластеру на основі ринкової поведінки суб'єктів кластерної політики. Економіко-математична модель кластеру зводиться до визначення особливої взаємовигідної дії взаємозалежних фірм, організацій, які характеризуються цільовою, а не технологічною чи галузевою спорідненістю діяльності та є взаємодоповнюючими в досягненні консенсусу рішень щодо отримання прибутку. Використана модель Бертрана має стратегічний характер, оскільки перешкоджає ціновій війні суб'єктів клас-

теру як партнерів і як конкурентів в межах однакових асортиментних груп товарів.

Наступним етапом дослідження кластерної політики регіону є використання економіко-математичної моделі для обчислення варіантів економічної взаємодії, спрямованих на максимізації прибутку і мінімізацію витрат ринкових учасників туристично-рекреаційного кластеру.

Список літератури:

1. Гудзь П.В. Теоретичне обґрунтування практичної реалізації кластерної політики в регіоні. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2017. № 4 (406). С. 138–151.
2. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. 64 p.
3. Ketels C. Clusters, cluster policy, and Swedish competitiveness in the global economy. Expert report no. 30 to Sweden's Globalization Council. Stockholm, 2009. 66 p.
4. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Потенциал кластерного развития экономики региона. Альманах современной науки и образования. 2014. № 9 (87). С. 118–119.
5. Кластерная политика в Российской Федерации: региональные и отраслевые аспекты (по материалам интерактивного исследования 2012–2014 гг.) / отв. ред. А.В. Тихонов. Москва: Институт социологии РАН, 2015. 104 с.
6. Шейкин Д.А. От теории кластеров – к теории кластерного развития регионов: эволюция и проблематика. Креативная экономика. 2016. Т. 10. № 11. С. 1263–1272.
7. Шконда В.В., Кальянова А.В. Теорія та практика розвитку кластерів в сучасній економіці: монографія. Донецьк: Світ книги, 2013. 147 с.
8. Фролов Д.П., Полынцев И.Д. Вариационное поле трансплантации европейских институтов инновационного развития. Журнал экономической теории. 2017. № 1. С. 116–132.

УДК 349.2 (477)

Зеленко О.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і туризму
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Зеленко О.О. Соціальний діалог як інструмент вирішення конфлікту в економічному середовищі. У статті на основі систематизації та узагальнення наявних досліджень ідентифіковано сформовані зв'язки між конфліктом та соціальним діалогом як інструментом його подолання на всіх рівнях розвитку економічних систем. Зокрема, визначено, що між конфліктом та соціальним діалогом існують реальні причинно-наслідкові зв'язки. Обґрунтовано, що соціальний діалог – це інструмент розв'язання конструктивного конфлікту, який сприяє досягненню консенсусу та формуванню соціального партнерства між учасниками конфлікту. Доведено, що конфлікт і соціальний діалог є послідовними етапами реалізації циклу розвитку економічних систем на мікро, мезо- та макрорівнях. Визначено, що перетворення всіх соціально-економічних конфліктів на конструктивні методи їх розв'язання за допомогою різних інструментів соціального діалогу сприятиме повноцінному впровадженню концепції соціального діалогу за рахунок усунення конфліктних ситуацій.

Ключові слова: конфлікт, соціальний діалог, економічне середовище, консенсус, розвиток.

Зеленко Е.А. Социальный диалог как инструмент решения конфликта в экономической среде. В статье на основе систематизации и обобщения имеющихся исследований идентифицированы сформированные связи между конфликтом и социальным диалогом как инструментом его преодоления на всех уровнях развития экономических систем. В частности, определено, что между конфликтом и социальным диалогом существуют реальные причинно-следственные связи. Обосновано, что социальный диалог – это инструмент решения конструктивного конфликта, который способствует достижению консенсуса и формированию социального партнерства между участниками конфликта. Доказано, что конфликт и социальный диалог являются последовательными этапами реализации цикла развития экономических систем на микро-, мезо- и макроуровнях. Определено, что превращение всех социально-экономических конфликтов в конструктивные методы их решения с помощью различных инструментов социального диалога будет способствовать полноценному внедрению концепции социального диалога за счет устранения конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: конфликт, социальный диалог, экономическая среда, консенсус, развитие.

Zelenko O.O. Social dialogue as an instrument for conflict solving in the economic environment. In the article based on the systematization and generalization of available research, links between conflict and social dialogue as an instrument for its overcoming at all levels of economic systems development have been identified. In particular, it has been determined that there are real causal relationships between conflict and social dialogue. It is substantiated that social dialogue is an instrument for resolving a constructive conflict, which contributes to the achievement of consensus and the formation of social partnership among the parties to the conflict. Conflict and social dialogue have been proved as successive stages in the implementation of the economic systems development cycle at micro, meso and macro levels. It is determined that the transformation of all socio-economic conflicts into constructive methods of their solution through various tools of social dialogue will contribute to the full implementation of social dialogue concept by eliminating conflict situations.

Key words: conflict, social dialogue, economic environment, consensus, development.

Постановка проблеми. Конфлікт є невід'ємною складовою суспільного життя протягом всієї історії існування людства. Він супроводжує всі сфери діяльності кожної людини, зокрема у повсякденному побуті (у вузькому сімейному колі), у колі близьких друзів та знайомих (у неформальному спілкуванні), у процесі трудової діяльності (у колективі між колегами та між роботодавцем і найманими працівниками), на рівні регіональної спільноти (між представниками громадськості, влади та бізнесу).

Вирішення конфліктів в економічному середовищі є важливим завданням, яке потребує раціонального підходу від кожної сторони протистояння та вимагає використання сучасних інструментів врегулювання, що дадуть змогу дійти конструктивної згоди. Саме до таких інструментів належить соціальний діалог, який дає можливість спрямувати будь-який конфлікт у продуктивне русло та досягнути бажаного консенсусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічних конфліктів та соціального діалогу як інструмента їх вирішення вже приділялася увага з боку науковців та практиків економічної сфери діяльності. Серед останніх публікацій варто зупинити увагу на роботах А. Куковського, В. Познаховського, В. Кизими [1], І. Сівчук [2], Л. Остапенко [3], Ю. Даниліної [4], Д. Коцупал [5] та інших вчених.

А. Куховський, В. Кизима та В. Познаховський розглядали причини виникнення конфліктів на рівні міжособистісного спілкування в межах діяльності окремих організацій або між організаціями у процесі виробництва товарів та послуг. Автори наголошують на тому, що основна причина більшості конфліктів – це дефіцит інформації, а ключ до його вирішення – безпристрасне формулювання головної проблеми, яка буде визнана усіма сторонами конфлікту [1, с. 224].

Ширше проблему виникнення конфлікту розглядала І. Сівчук [2, с. 103], яка досліджувала особливості виникнення конфліктів в економічному середовищі на регіональному рівні. Науковець наголошує на тому, що конфліктне середовище притаманне колективам організацій, які мають слабку корпоративну культуру та опір інноваційній діяльності. Але фактично автор приділила увагу не конфліктам на регіональному рівні, а конфліктам, що притаманні підприємствам Тернопільської області.

Л. Остапенко [3, с. 139], досліджуючи питання конфліктів під час формування соціально-трудових відносин, розглядає поняття «соціальна влада», наголошуючи на проблемі її фактичної відсутності, адже основні важелі впливу, на думку автора, залишаються у роботодавців.

Не можна оминути увагою пропозиції Ю. Даниліної, яка вважає, що для реалізації соціального діалогу у контексті запобігання конфліктних ситуацій між роботодавцями та працівниками необхідне внесення змін у Закон України «Про соціальний діалог в Україні», які зобов'яжуть роботодавців проводити просвітницьку роботу та організовувати відкритий соціальний діалог з власними найманими працівниками принаймні 2 рази на рік [4, с. 91].

Аналізуючи власний досвід роботи у Київському відділенні Національної служби посередництва і примирення, Д. Кацупал [5] зазначає, що своєчасний обмін інформацією про дестабілізаційні фактори стосунків роботодавців та працівників дає змогу уникнути конфліктної ситуації та попередити соціальну напругу у колективі.

Огляд представлених та інших публікацій дає змогу зауважити, що сьогодні існує велика кількість досліджень щодо вирішення конфліктних ситуацій шляхом впровадження соціального діалогу, але більшість авторів розглядає проблему у сфері психологічних аспектів, юридичних питань та на міжособистісному рівні чи на рівні окремих суб'єктів господарювання. Проте сучасні тенденції розвитку економічних відносин вимагають поглянути на проблему впровадження соціального діалогу ширше задля ефективного вирішення конфліктних ситуацій на регіональному рівні та на рівні держави саме в контексті економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є ідентифікація реальних зв'язків між конфліктом та соціальним діалогом як інструментом його подолання на

всіх рівнях розвитку економічних систем на основі систематизації та узагальнення наявних досліджень.

Виклад основних результатів. Концепція соціального діалогу почала формуватися наприкінці XIX століття, коли класові протиріччя у капіталістично-розвинутих країнах досягають свого піку. Саме тоді виникає потреба узгодження інтересів конфронтуючих сторін та укладання так званого суспільного договору.

Пошук компромісу – це головна мета впровадження концепції соціального діалогу. У більшості країн Європи набутий досвід від її реалізації свідчить про те, що від досягнутого суспільного компромісу виграють всі сторони соціального діалогу. У класичному варіанті йдеться про роботодавців (які отримують гарантії сталої роботи виробництва) та найманих працівників (які отримують доступ до певних соціальних благ, на які раніше не мали права).

Дослідження соціального діалогу як інструмента вирішення конфліктних ситуацій пояснюється дуже просто. В основу формування концепції соціального діалогу покладені праці відомих соціологів XX століття, а саме прихильників теорії конфліктів. Ця теорія прийшла як альтернатива концепції нерівності, згідно з якою соціально-економічна нерівність між класами громадянського суспільства визнається єдиним шліхом його виживання та еволюції.

Основоположники теорії соціальних конфліктів переконані в тому, що саме конфлікт є джерелом інноваційного розвитку суспільства. Так, відомий американський соціолог Л. Козер ще у 50-х роках минулого століття сформулював функції соціального конфлікту, до яких відніс [6]:

– утворення груп, встановлення та підтримання їх нормативних і фізичних кордонів;

– встановлення та підтримка відносно стабільної структури внутрішньо групових і міжгрупових відносин;

– адаптація індивідів і соціальних груп до мінливих умов зовнішнього середовища;

– створення і баланс суспільних сил;

– отримання інформації про навколишнє соціальне середовище (сигналізація про ті чи інші проблеми у стосунках з іншими);

– стимулювання нормотворчості та соціального контролю;

– створення нових соціальних інститутів.

Інший американський соціолог Р. Дарендорф [7] розглядає конфлікт як універсальний стимулюючий фактор розвитку, який сприяє соціально-економічному розвитку суспільства та піддається раціональному інституційному регулюванню.

Отже, враховуючи все вищезазначене, можемо провести безпосередню паралель між конфліктом в економічному середовищі та соціальним діалогом як інструментом його вирішення (рис. 1).

Представлена схема наявно демонструє, що існує чіткий зв'язок між конструктивним конфліктом та соціальним діалогом. Іншими словами, конфлікт, у якому його учасники не налаштовані на пошук спільного вирішення проблеми, не може трансформуватися у соціальний діалог. У такому разі спостерігається деструктивна комунікація, що призводить до зростання соціальної напруги, подальших відкритих протестів та, зрештою, до руйнування соціально-економічної системи. В разі реалізації позитивного сценарію – конструктивного конфлікту – результативні комунікації приводять до формування сталого соціального діалогу між учасниками конфлікту, а з часом їх ефективна взаємодія сприяє формуванню соціального партнерства. Процес трансформації деструктивного конфлікту у соціальний діалог також можливий за участю безпристрасного посередника-модератора, який спрямовує комунікацію конфронтуючих сторін у конструктивне русло, допомагає визначити головну проблеми та шляхи її вирішення. Представлена схема взаємозв'язку між конфліктом та соціальним діалогом характерна для кожного рівня управління в економічній сфері, а саме на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Повертаючись до теорії соціальних конфліктів, наслідувачі якої вважають, що конфлікт є тимчасовим, але необхідним станом для подальшого розвитку соціальних систем, так само можемо стверджувати, що економічний розвиток неможливий без виникнення та подолання конфліктів, які так чи інакше виникають на шляху трансформації соціально-економічних систем (рис. 2).

Рис. 1. Взаємозв'язок між конфліктом та соціальним діалогом в економічному середовищі

Джерело: сформовано автором

Рис. 2. Конфлікт і соціальний діалог у циклі розвитку економічних систем

Джерело: сформовано автором

Зі схеми, представленої на рис. 2, чітко видно, що конфлікт та соціальний діалог як інструмент його подолання є обов'язковими складовими-етапами економічного розвитку системи незалежно від її масштабів. Саме поєднання конструктивного конфлікту та соціального діалогу генерує розроблення інновацій, які не просто гарантують системі обертання по циклічному колу, але й забезпечують її просування по спіралі еволюції.

Незважаючи на те, що конфлікти за сферою прояву поділяють на політичні, соціальні та економічні, більшість аналітиків вважає, що першочерговою причиною виникнення більшості конфліктів є обмеження економічних інтересів окремих індивідів чи соціальних груп. Участь в економічних конфліктах на різних рівнях функціонування соціально-економічних систем найчастіше беруть дві або три сторони.

1) Двосторонній конфлікт характерний для економічних взаємовідносин на мікроекономічному рівні, тобто в межах окремого підприємства. Конфліктні ситуації у цьому разі можуть виникати як між рівноправними членами колективу (горизонтальний конфлікт), так і між різними рівнями ієрархічної структури (вертикальний конфлікт). Класичний варіант – це двосторонній конфлікт між роботодавцем та підлеглими, тобто найманими працівниками. На основі цієї моделі конфлікту сформовано концепцію двостороннього соціального діалогу (біпризм), яка передбачає конструктивну взаємодію між двома учасниками конфлікту без залучення третьої сторони.

2) Тристоронній конфлікт, який став основою формування другої концепції соціального діалогу, тобто тріпатиму, більш характерний для регіонального та національного рівнів, хоча зустрічається також на рівні окремих підприємств. На мікрорівні до процесу переговорів можуть долучатися зовнішні незалежні структури, які виконуватимуть функцію посередників. В Україні таку функцію намагається реалізувати Національна служба посередництва і примирення, яка має територіальні відділення в майже всіх областях України. На мезо- та макрорівнях головною проблемою розвитку є структурно-організаційні конфлікти, викликані протиріччями щодо володіння певними матеріальними ресурсами та стосовно встановлення соціально-економічного статусу кожної з конфліктуючих сторін. Як правило, на національному та регіональному рівнях державні органі влади виступають у ролі повноправного учасника конфлікту, тому для врегулювання таких ситуацій створено спеціальний представницький орган, а саме Національну тристоронню соціально-економічну раду з територіальними органами в областях України, яка покликана налагоджувати соціальний діалог між виконавчими органами влади, представниками роботодавців та найманими працівниками.

Основні дискусивні питання, що обговорюються в рамках роботи Національної тристоронньої соціально-економічної ради, такі:

– економічний розвиток та підприємництво;

– соціально-гуманітарна політика;

– розвиток громадського суспільства та міжнародні відносини;

– трудові відносини та ринок праці.

До основних завдань Національної ради належать такі:

– вироблення консолідованої позиції сторін соціального діалогу щодо стратегії економічного та соціального розвитку України, а також шляхів вирішення наявних проблем у цій сфері;

– підготовка та надання узгоджених рекомендацій і пропозицій Президентові України, Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України з питань формування і реалізації державної економічної та соціальної політики, регулювання трудових, економічних та соціальних відносин.

Сучасна українська практика подолання конфліктних ситуацій у регіонах України та на національному рівні засвідчує, що говорити про ефективну реалізацію концепції соціального діалогу як інструмента подолання конфліктів на локальному, регіональному та національному рівнях ще дуже рано. Є декілька причин цього.

1) Провідні структури, покликані впроваджувати соціальний діалог, не представлені в усіх областях України, зокрема:

– Національна тристороння соціально-економічна рада не має територіальних органів у Луганській та Донецькій областях;

– формально створені, але реально не сформовані у повному обсязі територіальні органи національної тристоронньої ради у Тернопільській, Рівненській, Київській, Вінницькій областях;

– не відновлено роботу територіального відділення Національної служби посередництва та примирення в Луганській області.

2) До соціального діалогу на національному та регіональному рівнях залучені не всі верстви економічно активного населення, а тільки наймані працівники, що є членами профспілкових організацій.

3) Відсутній чіткий механізм контролю за виконанням спільно прийнятих рішень.

Висновки. В ході проведеного дослідження визначено таке:

– між конфліктом та соціальним діалогом існують реальні причинно-наслідкові зв'язки;

– соціальний діалог – це інструмент розв'язання конструктивного конфлікту, який сприяє досягненню консенсусу та формуванню соціального партнерства між учасниками конфлікту;

– конфлікт і соціальний діалог є послідовними етапами реалізації циклу розвитку економічних систем на мікро, мезо- та макрорівнях;

– перетворення всіх соціально-економічних конфліктів на конструктивні методи їх розв'язання за допомогою різних інструментів соціального діалогу сприятиме повноцінному впровадженню концепції соціального діалогу за рахунок усунення конфліктних ситуацій.

Список літератури:

1. Куковський А., Познаховський В., Кизима В. Причини розвитку та розв'язання міжособистісних конфліктів. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2014. № 1. С. 222–231.
2. Сівчук І. Особливості та передумови виникнення конфліктів в регіоні. Соціально-економічні проблеми і держава. 2010. № 1 (3). С. 99–103.
3. Остапенко Л. Соціальний діалог як інструмент регулювання соціально-трудових відносин в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2017. Вип. 44. Т. 1. С. 139–141.
4. Даніліна Ю. Соціальний діалог як засіб попередження конфліктів у сфері соціально-трудових відносин. Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. Право. 2012 № 19. С. 87–91.
5. Коцупал Д. Форми здійснення соціального діалогу між сторонами соціально-трудових відносин при запобіганні виникненню колективних трудових спорів (конфліктів). Соціальний діалог між сторонами соціально-трудових відносин при запобіганні виникненню колективних трудових спорів (конфліктів): матеріали науково-практичної конференції (Харків, 7 жовтня 2015 року). URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-4/doc/1/12.pdf.
6. Coser L.A. The Functions of social conflict. NY: The Free Press, 1956. 192 p.
7. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта. Социологические исследования. 1994. № 5. С. 142–147.
8. Національна тристороння соціально-економічна рада. URL: http://www.ntser.gov.ua/content-org.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48 (0,75.8)

Розмарина А.Л., к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеський державний екологічний університет
Колонтай С.М., к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеський державний екологічний університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

Розмарина А.Л., Колонтай С.М. Аналіз розвитку рекреації та туризму в Одеському регіоні. У статті проаналізовано зарубіжний досвід розвитку рекреації та туризму. Досліджено проблеми розвитку рекреаційно-туристичної галузі в Україні. Визначено значення розвитку туризму та рекреації в Одеському регіоні. Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку рекреації та туризму в регіоні. Запропоновано напрями вдосконалення туристичної галузі в Одеському регіоні.

Ключові слова: рекреація, туризм, екологічний туризм, Одеський регіон, туристичний бізнес.

Розмарина А.Л., Колонтай С.Н. Анализ развития рекреации и туризма в Одесском регионе. В статье проанализирован зарубежный опыт развития рекреации и туризма. Исследованы проблемы развития рекреационно-туристической отрасли в Украине. Определено значение развития туризма и рекреации в Одесском регионе. Проанализированы проблемы и перспективы развития рекреации и туризма в регионе. Предложены направления совершенствования туристической отрасли в Одесском регионе.

Ключевые слова: рекреация, туризм, экологический туризм, Одесский регион, туристический бизнес.

Rozmarina A.L., Kolontai S.N. Analysis of the development of recreation and tourism in the Odessa region. The article analyzes foreign experience in the development of recreation and tourism. Problems of development of the recreational and tourist industry in Ukraine are investigated. The importance of development of tourism and recreation in the Odessa region is determined. Problems and prospects of development of recreation and tourism in the region are analyzed. Areas for improvement of the tourist industry in the Odessa region are suggested.

Key words: recreation, tourism, ecological tourism, Odessa region, tourist business.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економіко-екологічної та політичної кризи в Україні стимулювання рекреації і туризму є одним з актуальних напрямів розвитку курортних регіонів, зокрема Одеської області. Так, у стратегії соціально-економічного розвитку Одеського регіону на період до 2022 г. туризм стоїть на третьому місці серед пріоритетних галузей, що мають ключове значення для міста й області поряд з енергопостачанням, альтернативними джерелами енергії, вдосконаленням і розвитком транспортної інфраструктури, сферами охорони здоров'я, освіти, екології.

Необхідно дослідити основні туризмологічні концепції, вдосконалити законодавчо-правове, нормативно-методичне та інформаційне забезпечення рекреації і туризму, а також менеджмент і маркетинг у туризмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення рекреаційно-туристичної галузі тривалий час є предметом дискусії вчених-економістів і практиків як у нашій країні, так і за кордоном [1–5].

Теоретичні та методологічні підходи до вирішення даної проблеми закладені в дослідженнях таких науковців, як: В.Г. Герасименко, Т.П. Галушкіна, В.Ф. Семенов, С.Г. Нездоймінов, С.С. Галасюк, В.Ф. Кифяк, І.М. Дишловий, В.Л. Тодосійчук, С.К. Харічков, С.І. Соколенко, В.І. Цибух та ін.

Дослідження проведене на основі комплексного аналізу результатів, отриманих вітчизняними науковцями, з урахуванням особливостей розвитку Одеського регіону та використанням світового досвіду управляння розвитком рекреаційно-туристичної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем розвитку рекреаційно-туристичної галузі як в Україні у цілому, так і в Одеському регіоні зокрема та обґрунтування перспектив його практичного застосування в сучасних умовах.

Як основні методи дослідження використані статистичний та економіко-екологічний аналіз, методи порівнянь і аналогій.

Інформаційною базою для статті послужили законодавчі акти у сфері рекреації та туризму, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених-економістів із досліджуваної теми.

Виклад основних результатів. Туризм є складовою частиною рекреаційного господарства, яке включає в себе систему підприємств, що забезпечують санаторно-курортні послуги, туристичне обслуговування та відпочинок різних контингентів населення. Потреба в розвитку рекреаційних послуг пов'язана з урбанізацією, що викликає погіршення екологічних умов проживання людини; підвищенням психологічного навантаження і накопиченням нервової втоми; розширенням видів використання природних ресурсів, у тому числі у сфері задоволення потреб людей у відпочинку, туризмі, спілкуванні з природою; переорієнтацією із закордонного туризму на внутрішній.

Окрім того, назріла необхідність у пошуку нових перспективних напрямів економічного зростання регіонів, у тому числі на основі туризму як високорентабельного сектора економіки. Так, туризм та подорожі забезпечують 3–5% світового ВВП і 30% світового експорту послуг, а також сприяють підтримці зайнятості населення в розмірі 7–8% [2, с. 23].

У багатьох країнах туризм є значним джерелом доходів державного та місцевих бюджетів і дає змогу вирішити соціально-економічні проблеми. Туристична галузь підтримує понад 50 суміжних галузей і забезпечує зайнятість населення. Створення одного робочого місця в туризмі обходиться в 20 разів дешевше, ніж у промисловості. Низка держав, у тому числі Франція, Італія, Іспанія, Польща, Чехія, Кіпр, Греція та ін., завдяки розвитку туризму подолали економічну кризу в досить короткий час [4, с. 7].

В Італії прибуток від туризму в експорті країни становить 11%, в Австрії – 9%, у Данії – 8%. В економіці Хорватії частка туризму становить 17% [3, с. 7].

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить про пряму залежність між часткою надходжень від туризму і рівнем економічного розвитку держав. Так, більше 70% надходжень від туризму припадає на європейський (53–54%) і американський (20%) туристичні макрорегіони (20%) [4, с. 10].

Отже, визначальними факторами розвитку туризму є не стільки природно-кліматичні умови, скільки рівень економічного розвитку держав і, відповідно, якість виробленого ними туристичного продукту. Основним туристичним продуктом є стандартний набір послуг, що надається в одному «пакеті», у тому числі транспортні, готельні, екскурсійні, інформаційні, побутові, посередницькі та ін. Виробляти високоякісний туристичний продукт можуть країни зі сформованим ринковим середовищем, високою культурою обслуговування та комфортом для споживачів туристичних послуг.

Одеський регіон є популярною туристичною дестинацією не тільки для жителів України, а й відвідувачів із зарубіжних країн. Регіон володіє усіма необхідними ресурсами (природні, культурно-історичні та соціально-економічні) для залучення туристів із різних регіонів світу. Соціально- економічні ресурси передусім представляють інфраструктуру регіону, яка необхідна для розвитку туризму. Саме її стан залишається незадовільним як у самому регіоні, так і в Україні загалом. Необхідним є виділення проблем, пов’язаних із туристичною інфраструктурою Одеського регіону. До таких можна віднести:

– низький рівень розвитку єдиної транспортної мережі, пришляхового сервісу та інформаційного облаштування, незадовільний стан дорожнього покриття та безпеки дорожнього руху;

– слабка робота туристично-інформаційних центрів у регіоні;

– відсутність велодоріжок;

– недостатній контроль над сертифікацією засобів розміщення;

– необґрунтована ціна на послуги засобів розміщення;

– достатньо низька якість послуг з оздоровлення та туристичного відпочинку, що передусім спричинене зношеністю обладнання закладів охорони здоров’я, відсутністю сучасного медичного обладнання, високою вартістю послуг у відношенні до середнього рівня доходів населення;

– обмеженість фінансового забезпечення мережі закладів культури і мистецтва області, що пов’язано з необхідністю утримувати такі об’єкти за рахунок коштів місцевих бюджетів та забезпечувати належне матеріально-технічне забезпечення для підтримки відповідного рівня послуг;

У сучасних умовах туризм в Україні поки не може бути привабливим для іноземців. Це підтверджується статистичними даними по Одеській області (табл. 1).

Якщо в 2000 р. в регіоні побувало 77,3 тис. іноземних туристів, то в 2010 р. – 34,9 тис., а в 2015 р. – усього 1,1 тис. осіб. Причому якщо в 2000–2015 рр. серед іноземців, які відвідували Одеську область, переважали громадяни зі США, Німеччини, Швейцарії, Великобританії, то в останні роки в регіон прибували переважно туристи з країн СНД.

Що стосується внутрішніх туристів, то також спостерігається тенденція до скорочення їх кількості в два-три рази, тільки в останні роки їх кількість трохи зросла. При цьому кількість туристів –

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків по Одеській області (тис. осіб) [5, с. 450]

Туристичні потоки	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Кількість туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності	242,4	117,7	103,5	61,6	43,4	45,8
Іноземні туристи	77,3	53,5	34,9	7,1	3,0	1,1
Туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	25,3	29,7	37,6	44,1	34,8	33,8
Внутрішні туристи	139,8	34,5	31,0	10,4	5,6	10,9
Кількість екскурсантів	68,8	63,3	84,2	21,5	6,9	7,7

громадян України, які виїжджали з Одеської області за кордон, дещо зменшилася. Якщо в 2013 р. таких туристів було 44,1 тис. осіб, у 2014 р – 34,8 тис., то в 2015 р. – вже 33,8 тис. осіб. Серед них у 2015 р найбільшою популярністю користувалися Туреччина, Єгипет, Греція, Італія.

Кількість екскурсантів в Одеському регіоні до 2010 р. мала тенденцію до зростання. Однак починаючи з 2013 р. їх число значно скоротилося. Так, у 2013 р. їх було 21,5 тис. осіб, у 2014 р. – 6,9 тис., а в 2015 р. – 7,7 тис. осіб.

Таким чином, можна зробити висновок, що туристичні послуги, що надаються туроператорами і турагентами Одеського регіону, не відповідають необхідним світовим стандартам і не користуються значним попитом на міжнародному та внутрішньому туристичних ринках. В останні роки це пов'язано переважно з політичної та соціально-економічною нестабільністю в Україні.

Незважаючи на те що в Одеському курортному регіоні є значний рекреаційний потенціал, унікальність його природно-кліматичних умов і вигідне географічне положення використовуються далеко не повною мірою. Сьогодні популярністю в регіоні користуються такі райони, як Кароліно-Бугаз, Шабо, Сергіївка, Чорноморка, які простяглися вздовж Чорного моря прибережною смугою 1–3 км. Найбільш цінними рекреаційними ресурсами є комфортний помірно-континентальний клімат, тепле Чорне море з піщаними пляжами, лимани з лікувальними грязями і ропою, підземні мінеральні води.

За статистичними даними, у 2015 р. в Одеській області функціонувало 397 санаторно-курортних і оздоровчих установ, у тому числі 33 санаторії, 7 будинків відпочинку, 357 пансіонатів, баз та інших закладів відпочинку. Загальна кількість місць у цих установах становила 48 988 ліжко-місць, а кількість оздоровлених у них – 270 979 осіб [5].

Число готелів та аналогічних місць розміщення туристів і відпочиваючих в Одеській області в 2015 р. становило 350 із кількістю номерів у них 6 499 [5].

Отже, певні позитивні тенденції у сфері рекреації і туризму Одеського регіону все ж спостерігаються. Перспективним напрямом розвитку регіональної економіки і рекреаційного комплексу є розширення круїзного бізнесу і трансчорноморських пасажирських перевезень, зокрема розвиток круїзного пізнавального туризму, а також ділового та екологічного туризму. Ці види туризму не вимагають значних інвестицій, але водночас сприяють припливу коштів у регіон й є переважно екологічно чистими.

У зв'язку із цим хотілося б окремо зупинитися на такому важливому питанні, як вплив рекреації і туризму на навколишнє середовище регіону. Досить часто самі рекреаційно-туристичні об'єкти чинять негативний антропогенний вплив на природне середовище, оскільки частина з них не оснащена очисними спорудами, часто порушуються норми розміщення відходів. Будівництво нових рекреаційних об'єктів супроводжується вирубкою зелених насаджень, руйнуванням ґрунту, заподіянням шкоди флорі і фауні регіону, тому необхідною умовою розвитку рекреаційних зон є суворе дотримання норм антропогенного навантаження на природні екосистеми в межах їх оптимальної рекреаційної ємності.

Пріоритет повинен віддаватися таким видам туризму, які не чинять негативний вплив на екологічний баланс у регіоні. До них передусім належить екологічний «зелений» туризм, який мінімально впливає на природне середовище і забезпечує рівновагу між туристом, природною та господарською діяльністю.

Різновидами екологічного туризму є спортивний туризм, маршрутно-пізнавальний, етнографічний, сільський та ін. Розвиток «зеленого» туризму дає змогу зберігати і відновлювати природні ландшафти (заповідники, заказники, національні парки), підвищує зайнятість місцевого населення, сприяє поповненню державного і регіональних бюджетів. Так, у Франції дохід від «зеленого» туризму в загальнодержавному бюджеті становить понад 1 млрд. євро, а в бюджетах регіонів – 2 млрд. євро; у бюджеті Сербії він перевищує 100 млн. євро і становить 15% надходжень від усіх видів туризму, що здійснюються в країні [1, с. 34].

В Одеському курортному регіоні є всі передумови для розвитку екологічного туризму, у тому числі сільського та етнографічного. Цьому сприяють клімат, корисний для здоров'я, наявність природних заповідних зон (у тому числі в районі Тилігульського, Хаджибейського, Куяльницького, Дністровського лиманів), так звана «українська Венеція» в місті Вилкове Кілійського району Одеської області,

численні етнографічні групи зі своєю самобутньою історією та культурою.

Висновки. Ринок рекреаційних послуг в Одеському регіоні знаходиться на початковому етапі формування на шляху до світових стандартів, тому нині необхідно не збільшення кількості рекреаційних об'єктів, а створення конкурентоспроможного ринку послуг із використанням наявного рекреаційно-туристичного потенціалу.

Для активізації рекреаційної сфери необхідно формування системи нормативно-правових актів, що стимулюють розвиток туристичного бізнесу, а також використання механізмів державної та регіональної підтримки, у тому числі: податкові і кредитні пільги для підприємств рекреаційного господарства; прямі субсидії або надання гарантій на інвестиції для залучення інвесторів; надання на пільгових умовах в оренду об'єктів інфраструктури; створення зон вільного підприємництва рекреаційного профілю; інформаційна підтримка та ін.

Рекреаційне господарство повинно сприяти не тільки розвитку економіки, а й забезпечувати збереження екологічної рівноваги в регіоні і прийнятні природні умови проживання людини. Цьому сприятиме поширення «зеленого» туризму як пріоритетного для Одеського курортного регіону.

Список літератури:

1. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С., Щербаченко В.О. «Зелений» туризм як один з напрямів сталого розвитку регіону. Економіка України. 2013. № 8. С. 33–39.
2. Кифяк В.Ф., Кифяк О.В. Регіональні детермінанти становлення туристичної галузі в контексті розвитку «зеленої економіки». Регіональна економіка. 2012. № 4. С. 23–30.
3. Колосінська М.І. Дослідження конкурентоспроможності туристичного ринку України. Регіональна економіка. 2012. № 2. С. 185–193.
4. Мальська М.П., Худо В.В. Туристичний бізнес: теорія та практика. К.: ЦУЛ, 2012. 368 с.
5. Статистичний щорічник Одеської області за 2015 рік / Головне управління статистики в Одеській області. Одеса, 2014. 464 с.

UDK 338.82:622.27:553.042

Terekhov Ye.V., Dr. Ph. in Economic, Dozent,
Dozent vom Lehrstuhl für angewandte Ökonomik und Unternehmertum
Nationale Polytechnische Universität Dnipro
Mormul T.M., Dr. Ph. in Technik,
Dozent vom Lehrstuhl für angewandte Ökonomik und Unternehmertum
Nationale Polytechnische Universität Dnipro

ENTSCHEIDUNGSORIENTIERTE ASPEKTE DER NACHHALTIGEN BODENNUTZUNG IN DEN TAGEBAUEN

Terekhov Ye.V., Mormul T.M. Entscheidungsorientierte Aspekte der nachhaltigen Bodennutzung in den Tagebauen. Im Aufsatz ist methodisches Herangehen an die Organisation und Einschätzung des Niveaus der nachhaltigen Nutzung der Grundstücke zu den Zwecken der Erschließung der Vorkommen von nutzbaren Mineralien dargestellt worden. Die Erklärung des Nachhaltigkeitsbegriffes hinsichtlich der Bodennutzung in den Tagebauen und dessen Kriterien sind angegeben worden. Die Empfehlungen an die Einbeziehung der Prinzipien nachhaltiger Entwicklung in die Planungsmassnahmen zur Gestaltung der nachtagebaulichen Grundflächen sind erarbeitet worden.

Schlüsselworte: die Bodennutzung, die nachhaltige Entwicklung, die Bodenfunktionen, ökonomische Bewertung des Bodens, die Bodenrekultivierung, die Nutzungsarten von Böden.

Terekhov Ye.V., Mormul T.M. Decision-oriented aspects of sustainable land use in the opencast mines. The article gives a methodical approach to the organization and evaluation of the level of sustainable use of land for the purpose of exploration of mineral deposits. The concept of constancy in relation to land use in open mining conditions is revealed and its criteria are given. Recommendations on the implementation of the principles of sustainable development at the level of measures concerning the planning of state of land after open mining have been developed.

Key words: land use, sustainable development, soil functions, economic assessment of the soil, land reculti-vation, land uses.

Терехов Є.В., Мормуль Т.М. Управлінські аспекти сталого землекористування в умовах відкритих гірничих розробок. У статті поданий методичний підхід до організації та оцінки рівня сталого використання земельних угідь з метою освоєння родовищ корисних копалин. Розкрите поняття сталості принагідно до землекористування в умовах відкритих гірничих розробок та наведені її критерії. Розроблені рекомендації щодо впровадження принципів сталого розвитку на рівні заходів щодо планування стану земельних угідь після відкритих гірничих розробок.

Ключові слова: землекористування, сталий розвиток, функції землі, економічна оцінка землі, рекультивація землі, напрями землекористування.

Problemstellung. Die bergbauliche Bodeninanspruchnahme hat immer temporalen Charakter, dennoch unterbricht sie die Bodenentwicklung und Bodennutzung, die konventionell vorangetrieben wurden. Besonders ist totale Ruinierung bzw. Beeinträchtigung des Bodens in den Tagebauen immer mit den enormen Verlusten der Bodenfunktionen und des Geldwertes verbunden. Um den Beeinträchtigungsmaßstab des Bodens zu vermindern, soll die bergbauliche Bodennutzung von Anfang an bodenschonend gestaltet und auf den Konzepten weiterer konfliktloser Eingliederung des Bodens in die wirtschaftliche Struktur der Region nach Schließung des Tagebaus aufgebaut werden. Dementsprechend sollen methodische Grundlagen fürs Entscheidungstreffen über die Formierung der Nutzungseigenschaften und Funktionen des Bodens nach den Tagebauen für das Organisieren seiner nachhaltigen Nutzung zu den Zwecken regionaler Entwicklung weiterentwickelt werden.

Analyse der letzten Recherchen und Veröffentlichungen. Die Untersuchungen verschiedener Aspekte nachhaltiger Entwicklung gewinnen immer mehr an Bedeutung. Heutzutage steht die Nachhaltigkeit für ein gesellschaftliches Entwicklungsziel, das ein Gleichgewicht zwischen Ressourcenverbrauch und Ressourcenerhaltung anstrebt und damit der Vorsorge für die Zukunft dient [1, S.8]. Timo Wiegand setzt fort « Die Forderung nach einem Wandel in Richtung Nachhaltigkeit besteht schon seit den 1980er Jahren. Seither gilt dieser Wert zunehmend als unverzichtbar und erstrebenswert für nahezu jeden Gesellschaftsbereich. In der Praxis kommt es jedoch immer wieder zu Konflikten bei der Frage, was unter Nachhaltigkeit eigentlich verstanden werden soll» [1, S. 28].

Lazarieva O. und Hapun O. unterstreichen, dass heute neues Modell der Bodennutzung angewendet werden soll, die auf Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung gegründet wird [2, c. 21]. In der Quelle [3, S. 1] ist angegeben, dass es diverse Modelle nachhaltiger Entwicklung gibt, die verschiedene Verhältnisse zwischen Ausnutzung von Kapitalbeständen der drei Nachhaltigkeitsdimensionen – Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft zulassen. Die starke Nachhaltigkeit verlangt, dass sich keiner der drei Kapitalstöcke langfristig verringert, währenddem bei der schwachen Nachhaltigkeit dies nur für die Kapitalstöcke in ihrer Gesamtheit gilt. Nach jeder Dimension sollen kritische Limite (Grenzwerte) festgestellt werden, deren Überschreitung durch keinen anderen Kapitalstock kompensiert werden kann. «Eine Strategie zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs wird nicht nur den Druck auf die Umwelt verringern. Eine ressourceneffiziente Wirtschaft ist auch ein Wettbewerbsvorteil in einer Welt mit steigenden Produktionskosten und sinkender Verfügbarkeit von Ressourcen», – so [4, s. 6]. In der Studie wird das Problem der nachhaltigen Nutzung von Naturressourcen betont, die nur durch steigende Effizienz des Ressourcenverbrauchs erlangt werden kann. In der Untersuchung [5] ist angegeben, dass «…durch den Nutzungskonflikt und der Konkurrenzsituation bei der Inanspruchnahme des Bodens für unterschiedliche Zwecke und durch verschiedene Nutzer entsteht für den Boden und seine Ressourcen ein großes Gefahrenpotential. Nur durch eine nachhaltige und integrierte Bodenbewirtschaftung ist sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Nutzungsansprüche des Menschen erfüllt werden können». Daraus ist zu schliessen, dass bei jeder Bodenbewirtschaftung die Nachhaltigkeit der Bodennutzung gefördert werden soll. Anette Hartmann behauptet, dass mit einer nachhaltigen Bodenbewirtschaftung die Bodenfruchtbarkeit erhalten und damit langfristig das Ertragsniveau gesichert werden können [6]. Die Nachhaltigkeit ist Schlüsselbegriff für die Erlangung positiver Ergebnisse des Wirtschaftens unabhängig von Nutzungsart des Bodens.

Ausgehend von oben genanntem ist die Untersuchung des Problems nachhaltiger Bodenbewirtschaftung, insbesondere nach den ruinierten Einflüssen auf Grund und Boden, von grössen wissenschaftlichen Belangen, denn der Boden das Hauptmilieu der Umwelt und wichtigster Produktionsfaktor ist.

Aufgaben der Untersuchung. Ungeachtet auf zahlreiche Publikationen, in denen das Problem nachhaltiger Bodenbewirtschaftung hervorgehoben wurde, fehlt heutzutage noch die systematisierte Darstellung der Kriterien nachhaltiger Bodenentwicklung und des Herangehens an die Planung der Eigenschaften und Funktionalität des Bodens nach den Tagebauen aus Sicht der Interessen regionaler Bodennutzung, was zum Kernpunkt dieser Untersuchung werden soll.

Darlegung des Hauptmaterials der Untersuchung. Der Begriff «nachhaltige Entwicklung» ist heutzutage zum Haupttrend des Entscheidungstreffens auf allen Ebenen des gesellschaftlichen Lebens geworden. Die Verwirklichung dieses Ansatzes zum Organisieren geschäftlicher Tätigkeit, des alltäglichen Benehmens jedes Individuums hinsichtlich begrenzter Existenzressourcen kann nur unter Beachtung der drei Dimensionen

gesellschaftlicher Entwicklung stattgefunden werden – Ökologie, soziale Belange und Wirtschaft. Die Vernachlässigung eines von diesen Kriterien der Entwicklung vermindert das Potenzial der Ressourcennutzung und verhindert den machen Akteuren und Anspruchsgruppen ihre Interessen in Erfüllung zu bringen. «Wendet man die Grundsätze der Nachhaltigkeit auf den Bereich "Boden" an, dann ist dieser in einem Zustand zu erhalten, in dem er seine vielfältigen Funktionen langfristig erfüllen kann» [7, S. 8].

Zum besonderen Streitfeld im Sinne nachhaltiger Entwicklung ist die Bodennutzung unter den Tagebauen, die in der Regel mit enormen Bodenverlusten und Verschlechterung der Existenzbedingungen für die örtliche Bevölkerung verbunden ist. Das Streben nach Förderung nutzbarer Mineralien mit minimalen Ausgaben verursacht die Vernachlässigung der Ansprüche der Erhaltung intakter Umwelt, fruchtbarer und funktionsreicher Grundflächen in der Zone des Einflusses des Bergbaubetriebs. Man soll aber bei Planung des Bergbaubetriebes und beim Einsatz von Technologien der Erschliessung des Vorkommens davon ausgehen, dass nach der Abbauperiode die Bodenressourcen in den Grenzen der bergbaulichen Ausweisung zu den anderen Nutzungsarten vorbereitet werden sollen. Daher sollen jede Entscheidungen zu temporalen bergbaulichen Bodennutzung die Zukunftsvision nachhaltiger Bodenbewirtschaftung nach dem Tagebau vorgesehen und beinhalten.

Der Boden als Mischung aus organischen und unorganischen Elementen unterliegt ununterbrochener Entwicklung im Laufe der Abwicklung von inneren und äusseren bodenbildenden Prozessen (Abb. 1). Ausserdem ist der Einfluss des Menschen auf Boden immer stärker, was zu Degradierung und zum Verschwinden dieser Naturressource führt. Am wenigsten (wenn überhaupt) durch Menschen veränderter Boden ist der Naturboden, in dem verschiedene Biotope ohne menschlichen Einfluss sich im Kreislauf befinden. Bei den heutigen Wirtschaftsformen der Bodennutzung sind nur 4…6% der Böden in einem naturnahen Zustand mit einer noch urtümlichen Bodenstruktur und den dazu gehörenden Tieren und Pflanzen [8].

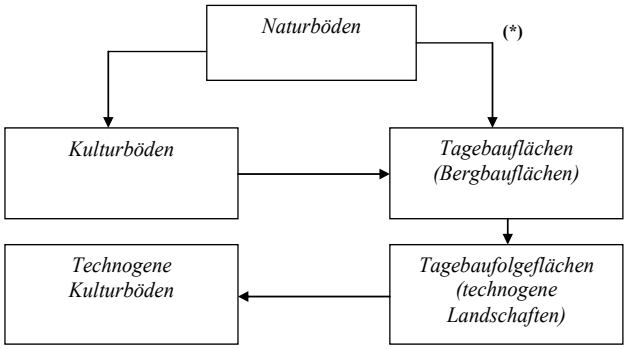

Abb. 1. Transformation der Böden im Laufe deren vor-, tagebaulicher und nachtagebaulicher Nutzung

*Bemerkung: mögliche Transformation, wenn die Naturböden durch Tagebau besetzt werden.

In der Regel werden nämlich die Kulturböden unter die Tagebaue einbezogen. Dabei soll daraus vorangegangen werden, dass die Bergbautreibender nur ein Faktor in der Bodenentwicklung sind. Und aus Sicht der Interessen der Gesellschaft, der Landnutzer sollen die bergbaulichen Einflüsse zur Entstehung neuer Art von Böden beibringen, die als nächste Etappe in der Bodenentwicklung wird.

Die Böden, auf welchen schon die Bergbauobjekte errichtet, die Aufschliessungsarbeiten durchgeführt werden, gehören zu den Tagebauflächen. Sie sind durch Verdichtung, Emissionen, Versiegelung, Gesteinbewegungen verändert. Diese Einflüsse verschlechtern den Bodenzustand, können aber in der Regel verhältnismäßig nicht sehr kostenbelastend durch entsprechende Massnahmen behoben werden, ohne dass der Boden für seine vorige Benutzung ungeeignet wird. Im Laufe der Erschliessung des Vorkommens werden die inanspruchgenommenen Böden Schritt für Schritt total oder teilweise zerstört. Dann entstehen Tagebaufolgeflächen, die größtenteils für weitere Benutzung ohne Bodenrekultivierung bzw. Neuschaffung ungeeignet sind.

Die Nachhaltigkeit der Bodennutzung wird nur in dem Fall erlangt sein, wenn die Bodentransformation keinen Verlust von Funktionen, Nutzungseigenschaften und des Geldwertes der betroffenen Grundflächen verursachen wird. Um die Bodeneigenschaften erhalten zu können, soll die Bodenrekultivierung ohne Verzögerung begonnen werden. D.h. soll der Übergang von Tagebaufolgeflächen zu technogenen Kulturböden schnell möglichst sein, denn in zerstörten Böden beginnen die Prozesse, die zum Verlust von Nährstoffen im Grund und zu seiner Ruinierung, Kontaminierung führen.

Insgesamt soll die Nachhaltigkeit der bergbaulichen Bodennutzung nach den Bodenpotenzialen der Kultur- und technogenen Böden gemessen werden. Falls beim veränderten Boden technogener Entstehung die Interessen an der Bodennutzung von verschiedenen Anspruchsgruppen berücksichtiget werden, kann der neuentstandene Boden nachhaltig bewirtschaftet werden, denn dabei entsteht die Motivation zur Erhaltung und Verbesserung seiner Nutzungseigenschaften.

Der Boden ist nach seinen Eigenschaften und Funktionen sehr differentiell. So, z.B. sind nur zwölf Prozent der Landmasse unseres Planeten für Ackerbau geeignet. Der Verlust vom Boden einer Nutzungsart und seine Umwandlung zur anderen Nutzungsart kann kaum die vollkommene Alternative für verlorene Ressource sein. In jedem Fall werden die Verluste durch Bodentransformation aus Sicht der Nachhaltigkeit entstehen. Im Grunde der Einschätzung der Nachhaltigkeit der Bodenbewirtschaftung soll das Erhalten der Bodenfunktionen gelegt werden. Diese Funktionen beziehen sich wiederum auf ökologische, ökonomische und soziale Aspekte der Bodennutzung. In diesem Sinne werden nächste Bodenfunktionen unterschieden (Tab. 1):

Zu den genannten Bodenfunktionen können noch die anderen Funktionen zugezählt werden: kulturelle,

gesellschaftliche Funktion, Archivfunktion, Standort für Wohn- und Industriebau, Ästhetische Funktion, Platz für Deponien usw. «Der Boden wird nur dann nachhaltig genutzt, wenn alle diese Funktionen mit-und nebeneinander in angemessener Weise zum Zuge kommen» [10, S.7]. Jede Funktion des Bodens entspricht mehr oder weniger den Anhaltspunkten nachhaltiger Entwicklung – Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft. In Abhängigkeit davon welche Ansätze in der Bodennutzung nach dem Tagebau grössere Priorität haben werden, kann die Tabelle der Verteilung von Bodenfunktionen bei nachhaltiger Bodenbewirtschaftung dargestellt werden (Abb. 2). Die nachhaltige Bodenentwicklung in den Tagebauen bedeutet die Erhaltung von Bodenfunktionen und Werten, ihre bestmögliche Anpassung an die neue nachtagebauliche Nutzungsart.

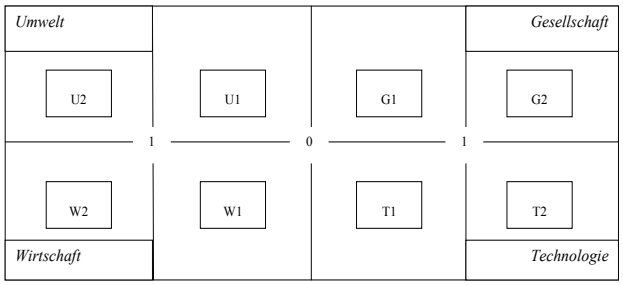

Abb. 2. Feld der Einschätzung der Verteilung von Bodenfunktionen hinsichtlich der Kriterien nachhaltiger Entwicklung

Die vortagebauliche Bodenbewertung ist ein Messungsgrad der Entsprechung der Bodenveränderungen nach dem Tagebau den Zielen nachhaltiger Bewirtschaftung des Bodens. Jede erhaltene Bodenfunktion kann mehr oder weniger den in der Abb. 2 angeführten Dimensionen nachhaltiger Entwicklung entsprechen. Falls eine einzuschätzende Bodenfunktion derselben Funktion des Bodens vor dem Tagebau nachsteht, dann kann sie in die Felder U1, G1, T1, W1 geraten. Die konkrete vergleichende Kennziffer der Entsprechung der Nutzungsart des Bodens den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung wird demnach unter 1 bis 0 liegen. Im Gegenfall wird die Bewertung vom Funktionserhalten des Bodens in die Felder U2, G2, T2, W2 eingetragen werden, dann nimmt sie den Wert über 1 ein. Konkrete Position der Einschätzungswerte wird durch die Orientierung der einzuschätzenden Funktionen nach den Dimensionen nachhaltiger Entwicklung bestimmt sein. Zu den drei klassischen Dimensionen – Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft ist es ratsam noch viertes Kriterium zuzufügen, das zum einen Teil das Niveau notwendiger Aufwände von Energie und technischen Mitteln für die Bewirtschaftung der Flächen nachtagebaulicher Entstehung und zum anderen Teil die Entsprechung vorgeplanter Nutzungsart von Böden dem Stand der Entwicklung von Technologien wiederspiegelt.

Nach Dominieren der Bodenfunktionen im bestimmten Feld kann festgestellt werden, welche Dimensionen verstärkt werden sollen und ob die übereinstimmte Nutzungsart von Böden durch entsprechende Formierung der Bodenfunktionen sichergestellt ist. Laut der integrierten Vision der nachhaltigen Entwicklung, kann zwischen Dimensionen der NE durch ihre Verschachteln eine Hierarchie bestehen: jene Dimensionen, die andere umfassen, haben einen grösseren Stellenwert [3, S. 4]. Dementsprechend können bei der Planung der Nutzungseigenschaften der Böden nach den Tagebauen verschiedene Prioritäten der Einbehaltung der Dimensionen der NE gesetzt sein, abhängig von den Zielen der Teilnehmer an der Bodenrekultivierung bzw. der Bodenrenaturierung.

Wie schon erwähnt wurde, soll die nachhaltige Bodennutzung nach den Tagebauen mindestens in drei (bzw. 4 Dimensionen) verwirklicht werden. Jedes (e) von unten vorgeschlagenen Kriterien (Kennziffern) nachhaltiger Bodenbewirtschaftung konkretisiert entsprechende Bodenfunktion. D.h. jede Bodenfunktion kann durch eine oder mehrere Kennziffern ausgedrückt und geschätzt werden. Zu den wichtigsten Kennziffern jedes Aspektes (jeder Dimension), die das Niveau der erhaltenen Bodenfunktionen wiederspiegeln und in den praktischen Berechnungen der Nachhaltigkeit der Bodenbewirtschaftung als Informationsbasis angewendet sein können, unserer Meinung nach sollen nächste gehören:

Im ökologischen Aspekt: 1) Verminderung des Risikos der Bodendegradation (Risikowahrscheinlichkeit); 2) Erhaltung der Biodiversität des Bodens (Anzahl und Konzentration der tierischen und pflanzlichen Lebewesen in der Bodenfläche; 3) Aufrechterhaltung ökologischer Funktionen von Böden (Spektrum und Ausgeprägtheit der umweltschutzenden Eigenschaften des Bodens und seiner Speicherfähigkeiten); 4) ökologisch ausbalancierte Vereinigung von verschiedenen Nut-

Tabelle 1

Funktionen des Bodens [9, S. 6, 10,11]

Funktion	Beschreibung der Funktion
Ökonomische Funktionen	Fähigkeit des Bodens die Biomasse zu produzieren. Er liefert Rohstoffe (Lehm, Sand, Kies usw.)
Lebensraumfunktion	Erschließbarer Raum, Lebensraum für Flora und Fauna in ihrer Biodiversität und für den Menschen.
Regelungsfunktion (allgemeine ökologische Funktion)	Wasserkreislauf, abiotische und biotische Stoffumwandlung, die physikalische und chemische Pufferung, Filterung und Speicherung sowie die Grundwasserneubildung. Der Boden ist ein entscheidendes Glied im ständigen Fluss der Energie und der Stoffe im Ökosystem.

zungsfunktionen der Böden (mögliche Verluste durch Konkurrenz der Bodennutzungen).

Im sozialen (gesellschaftlichen) Aspekt: 1) Schaffung von neuen Arbeitsplätzen (die Anzahl potenzieller Arbeitsplätze beim Wirtschaften auf technogenen Grundflächen); 2) Verbesserung der Infrastruktur der Gegend, Strassenbau; 3) ästhetische Attraktivität der neuen Landschaften, Landschaftsvielfalt; 4) Plätze für das Verbringen freier Zeit, fürs Spazierengehen; 5) Beseitigung von schädlichen gesundheitlichen Einflüssen auf die Menschen und Haustiere; 6) allgemeines Image der neuentstandenen Gegend; 7) Erhalten von gegendspezifischen Objekten mit Informationsfunktion; 8) Schaffung von in der Gegend notwendigen Waren und Dienstleistungen.

Im wirtschaftlichen Aspekt: 1) Erhalten des Geldwertes von Böden bzw. dessen Erhöhung; 2) Formierung hoher Fruchtbarkeit von Böden; 3) stabiles Erwirtschaften des Einkommens aus Boden und nutzbaren Produktes (keine wesentlichen Schwankungen); 4) genügende Deckung von Ausgaben für die Bodenrekultivierung; 5) kürzeste Periode des Rücklaufs der für die Bodenrekultivierung ausgegebenen Kosten; 6) minimale Notwendigkeit für die Reparierungsmassnahmen und Schadenbeseitigung in Folge der Bodenbewirtschaftung.

Im technologischen Aspekt: 1) Verminderung des Aufwandes von Energie und technischen Mitteln für die Bewirtschaftung der Böden; 2) Entsprechung des Reliefs und des Gefüges von Böden den zu Bodenbewirtschaftung errichteten Objekte und eingesetzten technischen Mitteln.

Falls nicht alle vorgeschlagenen Kennwerte in der qualitativen Form ausgedrückt werden können, können deren verhältnismäßige Werte berechnet werden, z.B. die Werte von 1 bis 100 nach dem Steigerungsgrad. Die Ermittlung von diesen Werten kann durch Einbeziehung von Experten auf dem Gebiet der Bodennutzung stattfinden werden. Die genannten Dimensionen der Bodenbewirtschaftung nach den Tagebauen sollen miteinander übereinstimmt sein, aber sie können nicht im gleichen Mass verwirklicht werden. An der Praxis wird eine der Dimensionen etwa grossere Bedeutung in der Planung des Bodenzustandes bekommen. Es hängt wesentlich von konkreter Nutzbestimmung des Bodens nach den Tagebauen ab. Falls z.B. die Landwirtschaftsflächen an Stelle von Tagebaufolgelandschaften gegründet werden, werden objektiv die wirtschaftlichen Ergebnisse als Hauptmotiv der Bodenrekultivierung sein, aber bei voller Vernachlässigung anderer Kriterien werden diese Grundflächen besonders zur Degradation und Ausschöpfung der Ertragsfähigkeit geneigt sein. Bei Schaffung von Flächen für Wohnbau werden die sozialen Motive die Oberhand nehmen, aber mit Berücksichtigung auf die dazu notwendigen Ausgaben und die Absicherung der ökologisch günstigen Bedingungen für das zukünftige Wohnen.

Das Übereinstimmen des Bodenzustandes mit den Bedingungen der nachhaltigen Bodennutzung soll durch Vergleich der entsprechenden Bodenwerte vor und nach Tagebaueinflüssen bestimmt sein. Aus Summe der Bewertungen wird klar, ob die neuentstandenen Böden nach den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung benutzt werden können. Dazu kann nächster Ausdruck benutzt werden.

$$\boldsymbol{K}_{N.BW} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}\boldsymbol{K}_{ij} \cdot \boldsymbol{q}_j}{\sum_{j=1}^{m}\boldsymbol{i}_j},$$

wo $\boldsymbol{K}_{N.BW}$ – Koeffizient der Nachhaltigkeit der Bodenbewirtschaftung nach den Tagebauen; $\boldsymbol{K}_{ij}$ – Koeffizient des Verhältnisses des Einschätzungswertes (des absoluten oder verhältnismäßigen) *i*-ter Bodenfunktion des vor- und nachtagebaulichen Bodens nach *j*-tem Aspekt (Dimension) nachhaltiger Bodenbewirtschaftung; q_j – spezifisches Gewicht des *j*-ten Aspektes der Bodenbewirtschaftung in der Gesamtschätzung des Koeffizienten $\boldsymbol{K}_{N.BW}$; *n* – die Anzahl von *i*-ten Bodenfunktionen nach *j*-tem Aspekt der Bodenbewirtschaftung; *m* – die Anzahl von Aspekten (Dimensionen) der nachhaltigen Bodenbewirtschaftung; $\boldsymbol{i}_j$ – die gesamte Zahl von *i*-ten Bodenfunktionen nach allen *j*-ten Dimensionen der Nachhaltigkeit. Wenn $\boldsymbol{K}_{N.BW} > 1$, dann sind gute Voraussetzungen für die nachhaltige Bodenbewirtschaftung gegeben. Wenn $\boldsymbol{K}_{N.BW} < 1$, dann werden zusätzliche Ausgaben für die Verbesserung des Bodenzustandes notwendig, um den Boden in der Zukunft nachhaltig nutzen zu können.

Um die Kriterien der nachhaltigen Bodenbewirtschaftung nach den Tagebauen in der Planung von Nutzungseigenschaften des technogenen Bodens berücksichtigen und verwirklichen zu können, soll Zusammenarbeit zwischen allen Teilnehmern und Interessenten an der bergbaulichen und nachtagebaulichen Bodennutzung geleistet werden. Nur durch Erwägen und Berücksichtigung der Interessen von möglichst großem Kreis der Teilnehmer können das Konfliktpotenzial der Bodennutzung verringert werden und der Boden entstehen, dessen Erhaltung unabdingbar für die regionale Entwicklung wird.

Zum Schluss. Die Transformation der Böden nach den Tagebauen ist unvermeidlich, aber sie soll neue Möglichkeiten für die Bodennutzung in der Bergbauregion schaffen. Falls die Funktionalität des Bodens nicht vermindert wird und seine Nutzeigenschaften den Umwelt-, Gesellschafts-, Wirtschafts- und Technologiebelangen nachtagebaulicher Bodennutzer entsprechen, kann die nachhaltige Bodenentwicklung erlangt sein. Um den Veränderungsgrad der Böden nach den Tagebauen feststellen zu können, soll die Vergleichung vorhandener Funktionen des Bodens vor dem Tagebau und mit geformten Funktionen nach dem Tagebau unter Berücksichtigung der Nutzungsart des Bodens durchgeführt sein. Je weniger der Boden in seinen Funktionen verliert, desto effektiver findet der Bodentransformationsprozess statt. Die neuentstandenen Böden sollen keine schlechtere Alternative für die zerstörten Kulturböden darstellen, sondern Alternative, die die Umstruk-

turierung der Bergbauregion bezeichnet. Bei der Formierung der Nutzungseigenschaften von Böden soll ihre Relevanz zu den Kriterien nachhaltiger Entwicklung festgestellt werden, um die Bodentransformation im Einklang mit Veränderung des Interessenfeldes örtlicher Akteure bringen zu können.

References:

1. Sighard Neckel. Die Gesellschaft der Nachhaltigkeit Soziologische Perspektiven / Die Gesellschaft der Nachhaltigkeit Umrisse eines Forschungsprogramms. – 2018 transcript Verlag, Bielefeld. – 99 S.

2. Лазарєва О. В., Особливості сталого розвитку сільськогосподарського землекористування // О.В. Лазарєва, О. С. Хапун / Агросвіт – № 21. – 2017. – С. 21-25.

3. Nachhaltige Entwicklung Modelle Beilage Bulletin umweltbildung.ch 1/2012 DOI: http://www.education21.ch/sites/default/files/uploads/pdf-d/BNE-Artikel_U-mweltbildung-ch_2012-2.pdf.

4. Ohne Mass und Ziel? Über unseren Umgang mit den natürlichen Ressourcen der Erde SERI, GLOBAL 2000, Friends of the Earth Europe, September 2009. – 40 s.

5. Rainer Ehrnsberger. Osnabrücker Naturwissenschaftliche Mitteilungen / Band 26, S. 139–152, 2000 DOI: http://www.naturwissenschaftlicher-verein-os.de/onm/onm26/ehrnsberger.pdf.

6. Anette Hartmann. Maßnahmen zur nachhaltigen Bodenbewirtschaftung Erosionsschutz und Gründüngung – Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg. – № 9. – 2011. – S. 33-35. https://www.statistik-bw.de/Service/Veroeff/Monatshefte/PDF/Beitrag11_09_06.pdf.

7. Nachhaltige Bodennutzung – aus technischer, pflanzenbaulicher, ökologischer und ökonomischer Sicht // herausgegeben von Rudolf Artmann und Franz-Josef Bockisch / Tagungsband zum Symposium am 16. Oktober 2003, Braunschweig, im Oktober 2003. http://literatur.thuenen.de/digbib_extern/zi031387.pdf.

8. Nachhaltige Landwirtschaft und Boden http://www.um-weltbildung.at/cms/praxisdb/dateien/483_pdf.pdf.

9. Nachhaltige Bodenbewirtschaftung ist Umweltschutz / Technische Universität München. Zukunftstagung – Ökolandbau Sachsen 2013, 26 S. November 2013 in Käbschütztal. https://www.gaea.de/userfiles/file/Downloads/2013/-bodenschutz/huelsbergen_bodenschutz.pdf.

10. Nachhaltige Bodennutzung in Entwicklungsländern. Fakten und Zusammenhänge, Lösungsansätze und Beispiele Berichte zu Entwicklung und Umwelt Nr. 7 Herausgeber: Hans Humi, Paul Egger und Peter Reinhardt https://boris.unibe.ch/71411/1/Hurni_Hans_Nachhaltige%20Boddennutzung%20in%20Entwicklungsl%C3%A4ndern_1993_optimiert.pdf.

11. Hansrudolf Oberholzer, Peter Weisskopf, T. Candinas, Jean-Auguste Neyroud. Ein Bodenkonzept für die Landwirtschaft in der Schweiz – Grundlagen für die Beurteilung der nachhaltigen landwirtschaftlichen Bodennutzung. Agrarspectrum, № 36. – 2003, 246-247.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.35:334.012.61–0.22.51](477)

Лукашова Л.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Лукашова Л.В. Проблеми та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні. У статті розглянуто основні проблеми розвитку національного соціального підприємництва, визначено терміни «соціальне підприємництво» та «соціальне підприємство». Окрему увагу приділено причинам створення соціальних підприємств та варіативності форм соціального ефекту від реалізації соціального підприємництва. Досліджено світовий досвід вирішення проблеми, запропоновано, а також обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємництво, суб'єкти соціального підприємництва, соціальні підприємства, місія соціального підприємства, вразливі групи населення, соціальний ефект.

Лукашова Л.В. Проблемы и перспективы развития социального предпринимательства в Украине. В статье рассмотрены основные проблемы развития национального социального предпринимательства, определены термины «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие». Отдельное внимание уделено причинам создания социальных предприятий и вариативности форм социального эффекта от реализации социального предпринимательства. Исследован мировой опыт решения проблемы, предложены, а также обоснованы приоритетные направления развития социального предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, субъекты социального предпринимательства, социальные предприятия, миссия социального предприятия, уязвимые группы населения, социальный эффект.

Lukashova L.V. Problems and prospects of development of social entrepreneurship in Ukraine. The article is considered main problems of development of national social enterprise, defined the terms "social entrepreneurship" and "social enterprise". Particular attention is paid to the reasons for the creation of social enterprises and the variability of forms of social effect from the realization of social entrepreneurship. The author examines the world experience of solving the problem, proposes and justifies the priority directions of the development of social entrepreneurship in Ukraine.

Key words: social entrepreneurship, subjects of social entrepreneurship, social enterprises, mission of a social enterprise, vulnerable groups, social effect.

Постановка проблеми. Становлення соціального підприємництва є надзвичайно актуальним питанням на сучасному етапі розвитку українського суспільства внаслідок наявності низки соціальних проблем, з якими держава не може впоратися самостійно. Соціальне підприємництво є альтернативним засобом вирішення нагальних соціальних проблем в Україні, таких як, зокрема, безробіття; соціалізація людей з особливими потребами, осіб, що опинилися в складних життєвих обставинах, постраждали від війни на сході країни, інших вразливих верств населення; підтримка соціально важливих для суспільства проектів та заходів; гуртування громад; захист прав людини, охорона довкілля. Розвиток соціального підприємництва, окрім вирішення вищезазначених соціальних проблем, сприяє підвищенню добробуту та рівня життя населення загалом, покращенню економічного становища суспільства та зменшує навантаження на державний бюджет, що обумовлене розв'язанням низки соціальних питань за рахунок суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку соціального підприємництва в Україні розглядали Н. Доброва, А. Андрущенко, І. Рябець, О. Телюк, О. Сатула, М. Баталіна, Ю. Попов та інші вчені-економісти. В їхніх працях досліджено окремі аспекти розвитку соціального підприємництва, проте відсутній комплексний підхід до аналізу цієї

проблеми. Поза увагою вітчизняних науковців залишилися питання діагностики форм, яких набуває соціальне підприємництво в Україні; варіативності соціального ефекту від реалізації соціального підприємництва та обґрунтування наявних можливостей розвитку соціального підприємництва, зокрема участі суб'єктів господарювання в альтернативних міжнародних та національних програмах.

Стаття присвячена дослідженню причин виникнення національного соціального підприємництва, проблем, з якими стикаються суб'єкти соціального підприємництва, та пошуку шляхів їх вирішення; обґрунтуванню форм соціального ефекту від реалізації соціального підприємництва та розробці напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні з урахуванням актуальних можливостей.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні на основі діагностики проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання та з урахуванням світового досвіду їх вирішення, а також наявних можливостей, що відкриваються перед суб'єктами соціального підприємництва внаслідок посилення євроінтеграційних процесів та ініціації міжнародних і національних програм розвитку соціального підприємництва. Відповідно до мети можна виділити такі завдання дослідження: обґрунтування місця та ролі соціального підприємництва в українському суспільстві; дослідження світового досвіду розвитку соціального підприємництва; діагностика стану та перспектив розвитку національного соціального підприємництва; визначення термінів «соціальне підприємництво» та «соціальне підприємство»; виділення основних причин створення соціальних підприємств; обґрунтування структури національних соціальних підприємств за видами економічної діяльності та організаційно-правовими формами господарювання; формулювання місії соціального підприємства; визначення форм соціального ефекту від реалізації соціального підприємництва; діагностика заходів сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні; обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку національного соціального підприємництва.

Виклад основних результатів. Перші згадки про проблему соціального підприємництва в Україні датовані початком 2000 р. Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, спрямована на інноваційну, суттєву та позитивну зміни в суспільстві. Мета, яку намагається розв'язати господарюючий суб'єкт, що вирішив займатися соціальним підприємництвом, полягає в допомозі суспільству щодо подолання проблеми, з якою держава не може впоратися самостійно. Соціальне підприємництво – це відгук на хронічні проблеми суспільства, такі як, зокрема, бідність, безробіття[1], розосередженість громади, соціалізація людей з особливими потребами, потреба захисту прав людини, охорона навколишнього середовища. Найважливішими причинами, з яких соціальні проблеми не вирішуються роками є брак ресурсів (перш за все, фінансових) та порушення пріоритетності розв'язання соціальних проблем. Соціальному підприємцю бажано не лише вийти на самоокупність господарської діяльності, але й прагнути до максимізації прибутку, оскільки від його розміру безпосередньо залежить соціальний ефект, якого можна досягти. Як показала практика, соціальне підприємництво може набувати різних форм (наприклад, пекарня, де не лише працюють, але й живуть жінки, що постраждали від домашнього насильства[2]; пекарня, що працевлаштовує людей з ментальною інвалідністю[3], де процес виробництва враховує їх можливості і потреби; піцерія, де всі працівники є ветеранами АТО[4]; благодійний магазин, що продає вживані речі та перенаправляє частину прибутку на роботу громадських організацій) [2]. Джерела стартового капіталу для започаткування соціального бізнес-проекту можуть бути різними, зокрема власні заощадження, кредитні кошти, гранти, фандрейзингові кошти.

Соціальному підприємцю доводиться складніше, ніж підприємцю під час реалізації звичайних проектів, внаслідок фокусування на двох напрямах, а саме розбудові власного бізнесу та вирішенні соціальних завдань. Потрібно розуміти проблеми тих, кому планується допомагати. Незважаючи на соціальну орієнтацію підприємницької діяльності, продукція або послуга має бути конкурентоспроможною та якісною, а бізнес – прибутковим. Сподіватися лише на соціальність підприємницької діяльності не вбачається можливим. Водночас одними з першочергових завдань соціального підприємця є створення умов праці з урахуванням потреб співробітника, допомога людині самостійно виконувати свою роботу та

[1] Кількість безробітних в Україні віком 15–70 років у І півріччі 2017 р. порівняно з відповідним періодом 2016 р. збільшилася на 18,2 тис. осіб, або 1,1%, та становила 1,7 млн. осіб, що відповідає 10% економічно активного населення працездатного віку [1].

[2] Пекарня «Горіховий дім», що надає послуги кейтерингу, заснована у 2012 р. у Львові з метою утримання центру інтегральної опіки для жінок, які опинилися у кризовій ситуації. У 2016 р. «Горіховий дім» став першим підприємством в Україні, що за програмою соціального інвестування отримало кредит від WNISEF. Завдяки цій інвестиції було відкрито новий бізнес-напрям, а саме кейтеринг. Соціальні проблеми, які вирішує підприємство, такі: надання тимчасового житла жінкам, що опинилися в кризовій ситуації, інтегральна та психологічна підтримка жінок, соціальна адаптація (повернення жінок до нормального життя). Місією підприємства є подолання бідності з використанням інструментів соціального бізнесу.

[3] Одним з найцікавіших стартапів в Україні є пекарня "Good bread from good people" (м. Київ), де пекарями працюють люди з особливими потребами, що страждають на дислексію (нездатність оволодіти навичками читання та письма) та аутизм, вихідці навчально-реабілітаційного центру «Джерело». Метою підприємця В. Мелащенко, засновника пекарні, є працевлаштування 100 тис. осіб з інтелектуальними порушеннями по Україні.

[4] Піцерія "Pizza Veterano" (м. Київ, м. Трускавець, м. Дніпро), де працюють ветерани АТО, є кулінарним проектом, заснованим ветераном АТО Л. Остальцевим. З початку функціонування бізнесу 10% від прибутку спрямовуються на допомогу учасникам АТО та їх сім'ям, а для ветеранів в закладах "Pizza Veterano" діє знижка у 50% на всю продукцію.

сприяння щодо подолання проблем. Наприклад, під час працевлаштування людей з інвалідністю підприємцю доцільно подбати про доставку співробітників до місця роботи, облаштування пандусу та їх соціально-психологічну реабілітацію в разі потреби. Робоче місце повинно бути організоване таким чином, щоб людина з інвалідністю могла працювати на рівні з усіма. Роботодавець також має розуміти специфіку психологічного стану людей у складних життєвих обставинах і знати, що їм, можливо, знадобиться додатковий час для інтеграції у нормальне життя. Інколи підприємцям не обійтися без професійної допомоги фахівців, а саме психологів, соціальних працівників, тьюторів, а також залучення їх у виробничий процес. Деякі співробітники не зможуть забезпечити максимальну продуктивність праці і високу

Таблиця 1

Приклади соціального підприємництва у світі

№	Країна походження/ найменування підприємства	Вид економічної діяльності	Соціальна проблема та особливості соціального підприємництва
1.	Індія/Digital Green	Допомога фермерам в здобутті навичок ведення сільського господарства.	Близько 53% населення Індії працюють як фермери, проте їх більшість перебуває на межі виживання внаслідок недостатньо розвиненої системи обміну досвідом ведення фермерського господарства. Робота соціального підприємства здійснюється у вигляді онлайн-курсів сільського господарства. Кожен фермер має змогу записати відео з корисними порадами та, відповідно, отримати відео від колег. За 3 роки підприємство планує забезпечити онлайн-курси для близько 1 млн. фермерів із 100 00 сіл Індії.
2.	Франція/1001 Fontaines	Поширення технології очищення води в усьому світі.	Підприємство намагається забезпечити найефективніше та найдешевше очищення води за допомогою залучення до процесу місцевого населення. Під час допомоги малому підприємництву на місці та інформування про технології очищення води можна отримати чисту питну воду за дуже низькою ціною. Також підприємство має на меті навчання людей правилам заощадження води. “1001 Fontaines” за 5 років планує надати доступ до питної води 1 мільйону людей завдяки роботі близько 250 малих підприємств. Нині робота підприємства запланована в Камбоджі, Мадагаскарі та Індії.
3.	Великобританія/ Solar Aid	Забезпечення доступу до сонячного освітлення громадам Африки шляхом створення дистриб’юторської мережі з місцевими підприємцями.	Більше 110 млн. домашніх господарств у сільських районах Африки користуються гасовими лампами, які виділяють шкідливий дим і забирають до 20% доходу сім’ї. З’ясовано, що ламп на сонячних батареях, забезпечення яких коштуватиме 5 фунтів стерлінгів, вистачить одній родині на 5 років. Ця вартість складає лише 2% від вартості газу. “Solar Aid” працює з танзанійськими підприємцями, щоб створити сонячний концентратор для їх громад, пропонуючи доступне та чисте освітлення, а також надання можливостей працевлаштування. За 3 роки сонячним освітленням буде забезпечено 112 млн. осіб, що дасть змогу зекономити 196 млн. фунтів стерлінгів доходів і знизити частоту респіраторних захворювань в регіоні. “Solar Aid” прагне замінити гасові лампи в Африці на світлодіодні до 2020 р.
4.	Бразилія/ Instituto de Desenvolvimento Sustentavel Mamiraua	Виробництво та експлуатація машин для виготовлення льоду.	Соціальне підприємство реалізує проект «Сонячні машини з виготовлення льоду». Планується вирішити проблему рибалок, які не мають достатньо льоду, щоб заморозити пійману рибу та доставити її до столу покупця придатною для споживання. Планується зробити 10 машин для виготовлення льоду, які працюватимуть на сонячній енергії та дадуть прибуток в середньому 12% для 100 родин рибалок. Протягом двох років представники компанії навчать близько 10 000 людей, які в результаті зможуть скористатися льодом, збільшивши свій дохід.
5.	Австралія/ Engineers without borders (EWB) Australia	Встановлення спеціально спроектованих біотуалетів, що розкладають відходи.	Соціальне підприємство намагається вирішити проблему санітарії. Особливо це стане в нагоді тим людям, які живуть у місцевостях із постійними повенями, оскільки туалети є легкими і герметичними, а відходи не зможуть потрапити до потоку води. Побудова таких туалетів не затратна та вимагає лише підручних засобів. “EWB” наполягає на тому, що знання техніки та мистецтва інженерії мають належати кожному незалежно від соціального та фінансового статусу. Є переможцем проекту “Google Impact Challenge Australia”.

якість виконання робіт відразу, але зможуть це зробити згодом. І це також є додатковим навантаженням на старті соціального підприємництва.

Головною метою соціального підприємництва є можливість долучитися до формування кращого суспільства. Сьогодні соціальне підприємництво поширене в усьому світі. Використання світового досвіду організації та функціонування соціальних підприємств дасть змогу національним суб'єктам господарювання полегшити започаткування соціального бізнесу та забезпечити високу ефективність їх господарської діяльності з урахуванням соціального аспекту.

Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність господарюючого суб'єкта, метою якої є вирішення соціальних проблем та створення соціальної цінності. Прибутки соціального підприємства скеровуються головним чином на розвиток соціального бізнесу, забезпечення громадських потреб чи вирішення гострих суспільних проблем. З одного боку, соціальне підприємство є суб'єктом господарювання, що отримує прибуток, а також не вважається благодійною організацією. З іншого боку, соціальне підприємництво сприяє розвитку суспільства шляхом впровадження інновацій, стимулює до саморозвитку та дає можливість надавати допомогу не лише собі, але й оточуючим.

Сьогодні в Україні законодавчо не визначене поняття соціального підприємництва. ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI» дає таке тлумачення соціальних підприємств: «це організації (незалежно від організаційно-правової форми), які вирішують соціальні та/чи екологічні проблеми. Окрім того, організація повинна відповідати хоча б одному з таких критеріїв: працевлаштування вразливих груп населення: ветерани АТО, ВПО[5], люди з інвалідністю, мешканці сільської місцевості та ін.; частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності ГО, БО чи БФ[6]; частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення, підтримки соціальних, культурних чи спортивних заходів, проектів»[3, с. 5–6].

За результатами анкетування національних суб'єктів господарювання у 2016 р. до Каталогу соціальних підприємств України [4] відібрані 150 підприємств, які ідентифіковані як соціальні. Слід зазначити, що ця вибірка не є репрезентативною для усіх соціальних підприємств України [3, с. 6] та включає лише ті суб'єкти господарювання, які добровільно надали інформацію та взяли участь а анкетуванні. Проведене дослідження дає змогу визначити структуру соціальних підприємств в розрізі окремих організаційно-правових форм господарювання (рис. 1).

Найпоширенішою організаційно-правовою формою господарювання суб'єктів соціального підприємництва є ФОП (фізична особа-підприємець).

Можна виділити основні причини створення соціальних підприємств:

– власна ініціатива підприємців щодо задоволення потреб суспільства, бажання вирішити конкретну проблему власними силами;

– за наказом об'єднань громадян (наприклад, створення соціального підприємства на вимогу «Українського товариства глухих»);

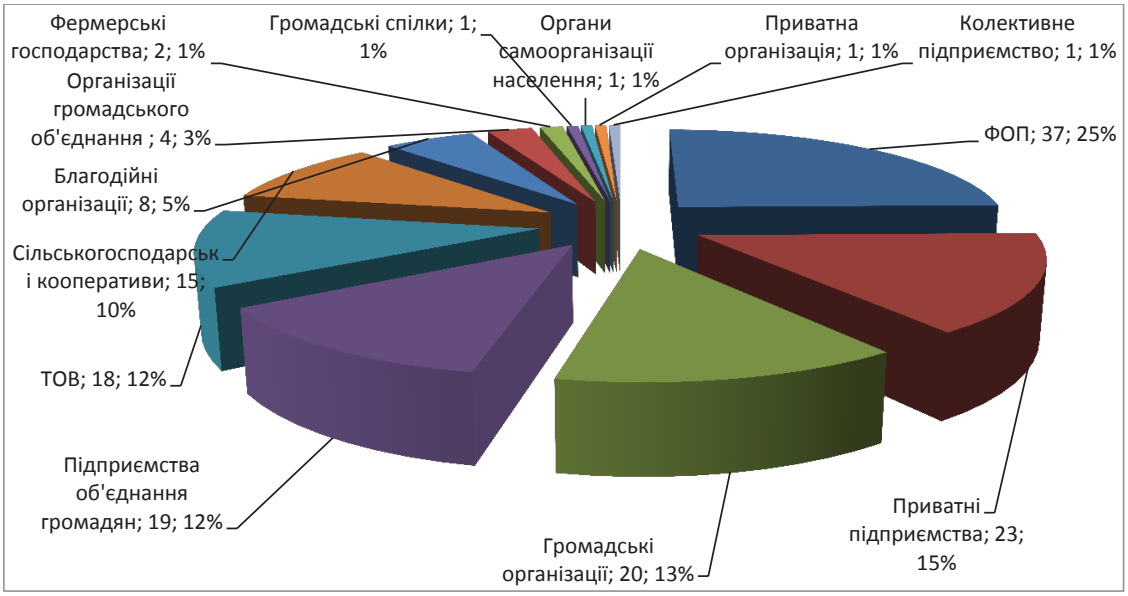

Рис. 1. Структура соціальних підприємств в Україні за організаційно-правовими формами у 2016 р.

[5] Внутрішньо переміщені особи.

[6] Громадська організація, благодійна організація, благодійний фонд.

– запровадження програм грантової підтримки для відкриття соціального підприємництва;

– запровадження програм навчання соціальному підприємництву;

– ознайомлення зі світовим досвідом вирішення соціальних проблем;

– пошук альтернативних джерел фінансування соціальних програм;

– потреба ресоціалізації та забезпечення економічної стабільності людей у складних життєвих обставинах або вразливих груп населення.

Національне соціальне підприємництво представлене широким переліком видів економічної діяльності. Найбільша частка господарюючих суб'єктів задіяна у сільському господарстві, а саме в процесі вирощування та збуту сільськогосподарської продукції, і становить 15,3% від усіх заявлених суб'єктів соціального підприємництва. Дещо меншою є частка соціальних підприємств, що здійснюють трудову, медичну та соціальну реабілітацію осіб, що перебувають у складних життєвих обставинах (13,3%). Чисельна група соціальних підприємств займається швейним виробництвом, пошиттям та ремонтом одягу, виготовленням спецодягу та текстилю (8%). По 7,3% припадають на соціальні підприємства, які надають освітні послуги та працюють в харчовій промисловості. Серед інших видів економічної діяльності, які здійснюють соціальні підприємства, слід виділити послуги ресторанного господарства, роздрібну торгівлю, туристичні послуги, юридичні та консалтингові послуги, організацію будівництва будівель і споруд.

У більшості зареєстрованих соціальних підприємств кількість найманих працівників не перевищує 10 осіб, 52% зазначили, що кількість працюючих становить до 5 осіб.

Більшість соціальних підприємств має чітко визначену місію діяльності, яку загалом можна визначити як підтримку вразливих груп населення[7] та/чи розвиток громади[8] [3, с. 13]. Підтримка вразливих груп населення може виявлятись у соціалізації, ресоціалізації, медичній або психологічній реабілітації, інтеграції та працевлаштуванні.

Під час формулювання місії соціального підприємства факт підтримки вразливих груп населення або розвитку громади часто поєднується зі зміною суспільства. Прикладами можуть бути розвиток сільського зеленого туризму, пропагування екологічної свідомості, зміна ставлення людей до благодійності та до представників вразливих верств населення[9]. Місію соціального підприємства загалом можна представити як принесення користі суспільству.

Соціальний ефект від діяльності суб'єктів соціального підприємництва може бути отриманий у вигляді:

– допомоги у подоланні соціальної ізольованості представників вразливих верств населення, а саме працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями; осіб, що опинилися в складних життєвих обставинах; вимушених переселенців; людей, що постраждали від військових дій; безробітних; представників груп ризику;

– пошуку нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

– об'єднання громад навколо соціальних проблем шляхом залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах;

– появи нових видів соціальних послуг, що залишаються поза увагою традиційного бізнесу внаслідок низької прибутковості, непопулярності та відсутності професійної підготовки;

– більш ефективного використання наявних ресурсів регіонів під час вирішення соціальних проблем;

– зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем, що надзвичайно актуально за умов хронічного дефіциту бюджетних коштів.

В Україні останнім часом ініціюються вжиття низки просвітницьких заходів та реалізація проектів, спрямованих на розвиток та ефективне функціонування суб'єктів соціального підприємництва (табл. 2).

Слід зазначити, що вищенаведені заходи в Україні ще не набули системного характеру та реалізуються здебільшого за підтримки громадських організацій, благодійників та закордонних партнерів, що надають фінансову підтримку в реалізації окремих проектів та програм. Поштовхом для активного розвитку національного соціального підприємництва має стати залучення держави до вирішення проблем, з якими стикаються суб'єкти соціального підприємництва, забезпечення державної, зокрема фінансової, підтримки на етапі започаткування та становлення соціального підприємства з метою максимізації соціального ефекту, який можливий лише за умови ефективного функціонування суб'єкта господарювання.

[7] Наприклад, місія соціального підприємства «ГоРодина»: «надання можливостей для успішної ресоціалізації колишніх безпритульних та людей у складних життєвих обставинах шляхом створення нових робочих місць для цієї категорії людей»; місія соціальної кондитерської «Добра цукерня»: «надати можливість людям з інвалідністю навчитись кондитерській майстерності, а талановитому кондитеру проявити себе у своїй роботі, навчаючи інших. Працювати для отримання фінансової незалежності та задоволення від своєї справи».

[8] Місія об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів «Чернігівщина екологічна»: «сприяння покращенню добробуту громадян та пом'якшенню зміни клімату за допомогою відновлення земель на осушених торфовищах та створення кооперативів». Місія фонду «Професійний розвиток»: «сприяння розвитку громади міст через створення нових можливостей самореалізації мешканців задля досягнення високого рівня якості життя».

[9] Місія ГО «Майстерня мрії»: ««Майстерня мрії» покликана змінити багато важливих речей в суспільстві. Це і ставлення до людей з особливими потребами, і ставлення до підприємництва, і ставлення до дружби і важливості кожної людини. Ми хочемо не просто працювати з людьми з особливими потребами і для людей з особливими потребами, ми хочемо змінювати цей світ на краще». Місія кафе «Печерський РЕДУТ»: «допомога військовослужбовцям, які отримали поранення на фронті. Поширення патріотичних почуттів» [3, с. 13].

Таблиця 2

Діагностика заходів, спрямованих на розвиток соціального підприємництва в Україні у 2016–2018 рр.[5]

№	Найменування заходу, терміни та місце проведення	Організатори заходу	Мета та програма заходу
1.	Проект «Соціальні підприємства в Україні», 2016 р.	Громадська організація «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI»», Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)[10]	Проект передбачає збір, аналіз та систематизацію інформації про соціальні підприємства, що діють на території України, з метою популяризації, підтримки та розвитку соціального підприємництва в Україні.
2.	Проект «Соціальне підприємництво як інноваційний механізм вирішення питань суспільного розвитку», 2016–2019 рр. [2]	Федеральне міністерство економічного розвитку та співпраці Німеччини	Мета проекту полягає у створенні підґрунтя для розвитку соціального підприємництва у східних областях України задля поліпшення соціальної та економічної ситуації вразливих груп населення шляхом об'єднання зусиль бізнесу, влади та місцевих громад. Проектом передбачено створення майданчику для навчання, спілкування та розвитку активної частини громади, зокрема організація навчальних, ознайомчих та просвітницьких заходів з теми соціального підприємництва, соціальної відповідальності бізнесу та підвищення громадської активності мешканців регіону.
3.	II Всеукраїнський форум соціальних підприємців, 16 листопада 2016р., м. Київ	Ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи», ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI»», WNISEF, Фонд «Східна Європа», ГО "Child Fund Deutschland"	Мета полягає в обміні кращим міжнародним та національним досвідом соціального підприємництва; презентації підходів до вимірювання соціального впливу соціального підприємництва та програм підтримки соціального підприємництва в Україні; обговоренні питань оподаткування та фінансування соціального підприємництва; організації ярмарку соціальних підприємств.
4.	Конкурс грантів на створення платформи з розвитку соціального підприємництва, 10–20 вересня 2017 р.	Фонд «Східна Європа», німецька громадська організація "Child Fund Deutschland e. V."	Мета полягає у створенні платформи з розвитку соціального підприємництва та громадської відповідальності. Платформа повинна бути орієнтована на вимушених переселенців внаслідок військових дій, представників соціально незахищених верств населення, постраждалих від конфлікту, людей з інвалідністю та всіх, зацікавлених у розвитку регіону. Очікується, що створена соціальна платформа поступово стане осередком розвитку та підтримки соціального підприємництва та громадської відповідальності в регіоні, зможе бути переведена на самоокупність, а після завершення проекту продовжуватиме свою роботу. Максимальна сума гранту становить 300 тис. грн.
5.	Міжнародна конференція «Соціальне підприємництво як інструмент громадянського суспільства для вирішення соціально-економічних конфліктів, викликаних війною», 14 вересня 2017 р., м. Дніпро	Фонд «Східна Європа», німецька громадська організація "Child Fund Deutschland e. V.", ГО «Країна вільних людей», Федеральне міністерство закордонних справ Німеччини	Мета полягає у просуванні теми соціального підприємництва у Дніпропетровському регіоні; обміні досвідом створення соціальних підприємств представників 7 країн (більше 20 міжнародних спікерів); визначенні ролі соціального підприємництва в розвитку українського громадянського суспільства та вирішенні соціально-економічних конфліктів; застосуванні соціального підприємництва як засобу активізації населення для вирішення соціальних та економічних проблем.
6.	Конкурс з розроблення та проведення тренінгових курсів із соціального підприємництва, 2017 р.	Фонд «Східна Європа», німецька громадська організація "Child Fund Deutschland e. V."	Мета полягає у пошуку тренерів з України для розроблення програми та проведення тренінгових курсів із соціального підприємництва.

[10] Перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій з капіталом 150 млн. доларів США, заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). З 2015 р. Фонд реалізує програму технічної допомоги в Україні та Молдові на загальну суму $35 млн., основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство. WNISEF фінансує інноваційні, високоефективні програми, що спрямовані на здійснення реформ в Україні та Молдові [6].

Закінчення таблиці 2

7.	Конкурс на проведення інформаційних кампаній у нових і традиційних ЗМІ, спрямованих на популяризацію ідеї соціального підприємництва в Україні, 2017 р.	Фонд «Східна Європа», німецька громадська організація "Child Fund Deutschland e. V.", ГО «Країна вільних людей»	Мета полягає у підвищенні поінформованості населення та популяризації ідеї соціального підприємництва в Україні. Інформаційні компанії мають висвітлювати такі теми: соціальне підприємництво як інноваційний інструмент для інтеграції, попередження, запобігання та вирішення конфліктних ситуацій, що виникли в результаті війни на сході України; приклади успішних українських соціальних підприємств[11]. Загальний бюджет конкурсу становить 168 тис. грн., максимальний розмір одного гранту складає 84 тис. грн.
8.	X Міжнародна конференція Українського форуму благодійників «Атлас благозмін», м. Київ, 22 лютого, 2018 р.	Міжнародна школа соціальних підприємців "SELab"[12], "SEEEP" ("Social Entrepreneurship Experience Exchange Project") за підтримки "Swedish Institute"	Мета полягає в популяризації ідей соціального підприємництва та його впливу на благо зміни в українському суспільстві. Основні завдання такі: поширення інформації про кращі світові приклади ведення соціального бізнесу; пошук ефективних механізмів підтримки соціального підприємництва в Україні; мотивація ключових учасників, зокрема благодійних організацій, до розвитку соціального підприємництва. Ключові питання конференції такі: законодавче забезпечення соціального підприємництва в Україні; діагностика ефективності соціального підприємництва; фінансова абетка соціального підприємництва.

Висновки. Проведені дослідження стану та умов здійснення соціального підприємництва в Україні дали змогу виділити низку нагальних проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання, таких як відсутність чинного законодавства, яке б регулювало та регламентувало діяльність національних соціальних підприємств; однакові вимоги щодо господарської діяльності суб'єктів традиційного та соціального підприємництва; недостатня кількість інформаційно-просвітницьких заходів з метою популяризації соціального підприємництва, як результат, низька поінформованість суб'єктів господарювання щодо альтернативних можливостей розвитку соціального підприємництва, зокрема шляхом залучення до міжнародних та національних програм; недосконалість механізму державного регулювання та підтримки суб'єктів соціального підприємництва.

З урахуванням вищевикладеного пріоритетними напрямами розвитку соціального підприємництва в Україні є визнання соціального підприємництва на законодавчому рівні, визначення його ролі та місця в українському суспільстві; застосування науково обґрунтованих підходів до визначення соціального ефекту, отриманого в результаті соціального підприємництва; забезпечення пільгових умов здійснення господарської діяльності на етапі становлення соціального підприємства; розробка дієвого механізму державного регулювання та підтримки національного соціального підприємництва; підвищення рівня поінформованості суспільства щодо проблем та перспектив розвитку соціального підприємництва; стимулювання участі суб'єктів господарської діяльності в міжнародних та національних програмах розвитку соціального підприємництва.

Список літератури:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Портал ресурсного центру ГУРТ. URL: http://www.gurt.org.ua.
3. Підсумковий звіт за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні». Київ, 2017. 32 с.
4. Каталог соціальних підприємств України за 2016–2017 рр. / ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI»». Київ: видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2017. 302 с.
5. Портал «Соціальне підприємництво в Україні». URL: http://www.socialbusiness.in.ua.
6. Офіційний сайт "Western NIS Enterprise Fund" (WNISEF). URL: http://www.wnisef.org.

[11] Зокрема, підприємств, що надають допомогу або працевлаштовують внутрішньо переміщених осіб, ветеранів АТО або ж своєю діяльністю зменшують рівень напруги в приймаючих громадах.

[12] Школа є спільною ініціативою "Chasopys Creative Family" та Українського форуму благодійників.

УДК 314.74

Смутчак З.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Льотна академія
Національного авіаційного університету

БЕЗВІЗОВИЙ РЕЖИМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЗОВНІШНІ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Смутчак З.В. Безвізовий режим та його вплив на зовнішні міграції населення України. Досліджено особливості впливу безвізового режиму на зовнішні міграції населення України. З'ясовано, що під впливом сучасної економічної кризи та конфлікту на сході країни міграційна поведінка українців зазнала змін. Зокрема, зросли обсяги трудової та освітньої міграції за кордон. Виявлено основні тенденції сучасної транскордонної еміграції. Охарактеризовано нелегальну зовнішню трудову міграцію у структурі міграційних потоків.

Ключові слова: переміщення людських ресурсів, трудова еміграція, емігрант, еміграція, трудовий потенціал, безвізовий режим.

Смутчак З.В. Безвизовый режим и его влияние на внешние миграции населения Украины. Исследованы особенности влияния безвизового режима на внешние миграции населения Украины. Установлено, что под влиянием современного экономического кризиса и конфликта на востоке страны миграционное поведение украинцев изменилось. В частности, выросли объемы трудовой и образовательной миграции за границу. Выявлены основные тенденции современной трансграничной эмиграции. Охарактеризована нелегальная внешняя трудовая миграция в структуре миграционных потоков.

Ключевые слова: перемещение людских ресурсов, трудовая эмиграция, эмигрант, эмиграция, трудовой потенциал, безвизовый режим.

Smutchak Z.V. Visa-free regime and its influence on external migration of Ukraine's population. The peculiarities of the influence of a visa-free regime on the external migration of the population of Ukraine are investigated. It was revealed that under the influence of the current economic crisis and the conflict in the east of the country, the migratory behavior of Ukrainians has changed. In particular, the volume of labour and educational migration abroad has increased. The main tendencies of modern cross-border emigration are revealed. Illegal foreign labour migration in the structure of migratory flows was characterized.

Key words: migration of human resources, labor emigration, emigrant, emigration, labour potential, visa-free regime.

Постановка проблеми. Найактуальнішою проблемою для сучасної України є проблема еміграції її громадян до інших країн. Зрозуміло, що емігрувати за межі рідної країни змушені люди, що з різних причин не можуть повноцінно жити на її теренах. Перехід України на ринковий шлях розвитку супроводжується не лише великою кількістю політичних і соціально-економічних змін, а й глибокою демографічною кризою, однією з першопричин якої є еміграція населення. Дослідження цієї теми продиктоване низкою серйозних змін у соціальному, політичному та економічному житті України. Після набуття країною незалежності одним із здобутків демократизації суспільного життя стало усунення обмежень на перетин державного кордону, забезпечення вільного пересування громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі нової хвилі української еміграції, причинам її виникнення, наслідкам та стабілізації присвячено чимало праць вітчизняних учених, серед яких особливу увагу привертають дослідження Е. Лібанової, Т. Лупула, О. Малиновської, У. Садової, В. Макара, М. Романюка, В. Трощинського, К. Чернової, А. Шевченка та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей впливу безвізового режиму на зовнішні міграції населення України.

Виклад основних результатів. В останні десятиліття Україна була ареною активних еміграційних процесів. За оцінкою Світового банку, країна входить до п'ятірки найбільших постачальників емігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. За даними статистики, у 2012 р. за межі України виїхало 14 517 громадян, народжених на території України. А вже в 2014 р. кількість людей, які виїхали за кордон, становить 51 991 особа. За даними статистики за 2014 р., поза територією України проживають 8,6 млн. її громадян. Із кожним роком цей показник зростає, що збільшує чисельність українців, які працюють за кордоном тимчасово та на постійній основі, використовуючи свої знання та навички на благо інших країн.

За даними Державної служби статистики України, кількість емігрантів з 2009 по 2010 р. зменшилася від 19 470 до 14 677 осіб. Із 2010 по 2012 р. кількість людей, які емігрували за межі України, майже не змінювалася. Проте в 2013 та 2014 рр. можна спостерігати стрімке збільшення населення, яке емігрувало: від 14 517 осіб у 2012 р. до 51 991 особи в 2014 р. Варто зазначити, що станом на 2016 р. кількість іммігрантів перевищувала кількість емігрантів (рис. 1).

Трудові міграції більш поширені серед чоловіків, вони становлять дві третини від загальної кількості трудових мігрантів. Серед українських чоловіків у віці 15–70 років частка трудових мігрантів становить 4,8%, тоді як серед жінок – майже вдвічі менше (2,2%). Сільські мешканці формують 54,3% усього контингенту заробітчан. Рівень участі сільського населення в трудових міграціях у 2,9 рази вищий, ніж міського: до них залучено 6,3% сільського населення у віці 15–70 років проти 2,2% міських мешканців. Більшість трудових мігрантів у віці 25–49 років уже має певний досвід роботи та кваліфікацію і водночас зберігає високий рівень працездатності. Звертає на себе увагу той факт, що чоловіки починають активно залучатися до трудових міграцій із 25-річного віку, тоді як жінки – з 30-річного [2].

Натомість якщо чоловіки по досягненні 50-річного віку різко знижують міграційну активність, то серед жінок і в передпенсійному та молодшому пенсійному віці спостерігається доволі високий рівень участі в трудових міграціях. Це пояснюється тим, що мігранти-чоловіки зайняті переважно важкою фізичною працею, тоді як більшість жінок – роботами, котрі не потребують значних фізичних зусиль.

Слід зауважити, що аналіз та врахування сучасних міграційних тенденцій у нашій державі в контексті участі України в європейському та світовому міграційному просторі розглядається як один із важливих чинників формування власної національної політики. Ця проблема й безпосередньо, й опосередковано перебуває в площині національної безпеки України. Також, сьогодні особливо вирізняється проблема виникнення в регіонах України значної кількості вимушених переселенців у зв'язку з анексією Російською Федерацією Криму, зовнішньою військовою агресією Росії на Донбасі та військовими конфліктами, які тривають у Донецькій і Луганській областях. Слід особливо зазначити, що через ці причини найактуальнішою для України проблемою стало стрімке зростання внутрішньої (переселенської) міграції, а також еміграції [17].

Інтенсивність трудових міграцій є суттєво вищою у західних регіонах України. Тут до трудових міграцій залучено 10,8% осіб віком 15–70 років, тоді як в інших економічних зонах – менше 2%. Мешканці Західної економічної зони становлять понад 70% заробітчан, друге місце за інтенсивністю трудових міграцій посідає Південь – 1,9%, третє – Північ – 1,3%. На Сході України цей показник ледве перевищує 1%, а у Центрі не досягає й 1%. Найвища частка жінок серед заробітчан спостерігається у Західній економічній зоні (38,3%), найнижча – на Півдні (20,8%) та Півночі (20,4%) [2].

Як свідчать дані Державної служби статистики України, чисельність населення країни станом на 1 березня 2017 р. становила 42 млн. 541 тис. осіб, що на 180,3 тис. осіб менше, ніж на аналогічну дату 2016 р. Згідно з результатами дослідження, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» 1–16 грудня 2016 р., більшість українців (71%), які в останні п'ять років хоча б раз працювали за кордоном, хочуть туди повернутися. Їх лякає не стільки війна, як постійна нестабільність у рідній країні, відсутність перспектив і неможливість швидкої самореалізації. 19% заробітчан дуже задоволені, 62% скоріше задоволені рівнем заробітку за межами батьківщини [1; 3].

Відзначимо, що співробітництво України та ЄС у сфері міграції розпочалося задовго до підписання Угоди про асоціацію (2014 р.). Експертиза

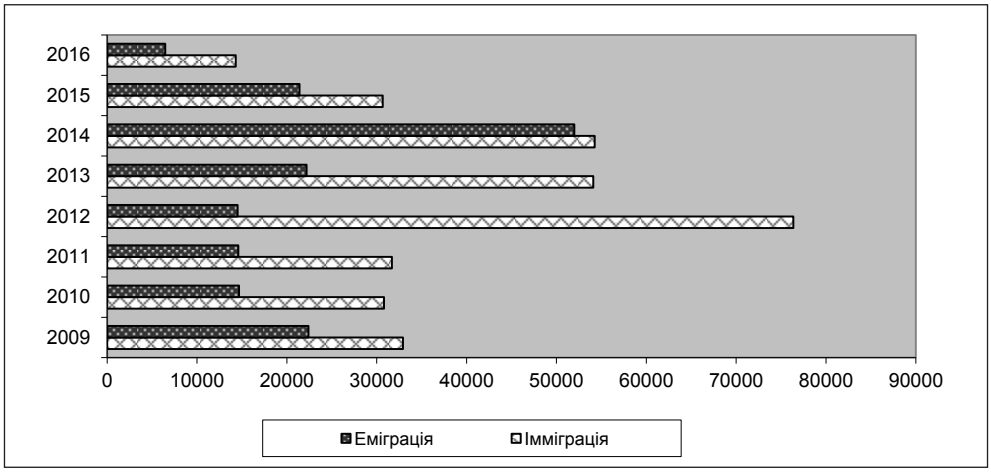

Рис. 1. Міграційний рух населення України

Джерело: складено за [1]

міграційного законодавства, допомога в підготовці кадрів, обмін інформацією, технічна та матеріальна допомога ЄС були важливими чинниками відчутного поліпшення прикордонного та імміграційного контролю, значного скорочення потоку нелегальної міграції, створення умов для надання притулку, розбудови всієї системи управління міграційними процесами. Центральне місце управління міграцією займало в ході візового діалогу між Україною та ЄС, який 2017 р. завершився набуттям безвізового режиму поїздок громадян України до Європейського Союзу [4].

У контексті зазначеного варто погодитися з О.А. Малиновською, що прямий зв'язок між скасуванням візового режиму й обсягами міграції відсутній, адже йдеться лише про відмову від короткотермінових шенгенських віз, що аж ніяк не означатиме ні доступу українців до працевлаштування на території ЄС, ні тим більше до еміграції для постійного проживання. Визначальними для динаміки міграційних процесів залишаються соціально-економічні чинники, суспільно-політична ситуація в Україні та імміграційна політика країн призначення. Скасування віз, однак, поліпшить умови подорожування, що за певних обставин може стати передумовою для міграції [5].

Для розуміння впливу скасування візового режиму на транскордонну мобільність українців необхідно зважати на мету їхніх зарубіжних виїздів. Опитування громадської думки однозначно свідчать, що жителі будь-якого регіону країни хотіли б поїхати до країн Шенгенської зони передовсім з метою туризму [6; 5]. Якщо на початку 2000-х років українці здійснювали лише близько 300 тис. туристичних подорожей за кордон на рік, то в 2013 р. – 2,5 млн. За підрахунками фахівців, у 2011 р. на туристичні та рекреаційні зарубіжні подорожі українці витратили 3,8 млрд. доларів США, в 2012 р. – 4,5 млрд., а в 2013 р. ці витрати сягнули 6 млрд. доларів [7; 5]. Необхідність оформлення віз не стримувала розвитку виїзного туризму, головна його передумова – наявність достатніх для відпочинку за кордоном коштів. Однак нині ситуація змінилася. За умов зовнішньої агресії та війни економічна ситуація в Україні суттєво погіршилася, рівень життя населення знизився. Середньомісячна реальна заробітна плата становила в 2014 р. лише 93,5% від рівня 2013 р., а в 2015 р. – 79,8% від рівня 2014 р. Водночас споживчі ціни підвищилися в 2015 р. на 43,3% [1; 5]. За даними соціологів, майже 70% українців були змушені відмовитися від літнього відпочинку [8; 5].

Кількість українців, які могли дозволити собі зарубіжні туристичні подорожі, у 2014 р. зменшилася на 20%, а в 2015 р. – удвічі. У разі запровадження безвізового режиму більшість громадян, які б бажали відвідати європейські країни як туристи, навряд чи будуть фінансово спроможні це зробити. Водночас складна економічна ситуація і зубожіння населення, що стримують туристичні виїзди за кордон, створюють потужні чинники виштовхування українців у трудову міграцію. Тим більше що населенням накопичений поважний досвід заробітчанства за межами країни [5].

За даними представництва Євросоюзу в Україні, за перший місяць функціонування безвізового режиму між Україною та ЄС ним скористалися майже 100 тис. українців [4]. За інформацією Державної міграційної служби України, на початок липня 2017 р. видано 4 млн. 50 тис. біометричних паспортів, до кінця року планується оформити 2,4 млн. таких документів [9; 4]. Таким чином, безвізовим режимом з Європою вже користуються численні українці, а невдовзі таку можливість матимуть понад 6 млн. громадян. І до набуття безвізового режиму міжнародна мобільність населення у напрямку Євросоюзу була доволі високою і стабільно зростала. За даними соціологів, упродовж останніх двох років кожний десятий дорослий українець принаймні один раз відвідував країни ЄС. Причому третина з них виїжджала до Європи три або й більше разів. Основною метою подорожуючих був відпочинок (28%), для працевлаштування виїжджали 18%. Найчастіше подорожували до ЄС мешканці Західної України (19% дорослого населення) [10; 4].

Ще одним ризиком інтенсифікації міграції з України в напрямку ЄС видається помолодшання її складу, що зазвичай супроводжує спрощення процедур переїздів. Опитування, проведене Фондом «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва, показало, що у вільному пересуванні Європою передусім зацікавлені молоді люди до 30 років (60% проти 39% у цілому, 21% – для осіб старше 60 років) [11; 4], що й закономірно. Саме ця категорія населення є найбільш мобільною, краще освіченою, зі знанням іноземних мов. Саме молоді люди становлять більшість серед громадян, які оформлюють біометричні паспорти. Молодь приваблює не лише подорожування, а й навчання за кордоном. Як свідчать соціологи, під час оцінювання переваг євроінтеграції доступ до європейської освіти розглядається українцями як вагомий позитив – таку думку поділяє 61% респондентів [10; 4]. Чисельність українських студентів у країнах ЄС стрімко зростає. Якщо десять років тому в ЄС навчалися трохи більше 10 тис. учнів та студентів-українців, то в 2015 р. їхня чисельність сягнула майже 43 тис. Лише протягом 2016 р. громадянам України було вперше оформлено 25,3 тис. дозволів на перебування в ЄС з освітньою метою.

За даними щорічного моніторингу кількості українських громадян, які навчаються у закордонних університетах на денній формі навчання, що здійснюється аналітичним центром CEDOS (охоплює 34 країни світу), у 2013/2014 навчальному році за

кордоном навчалися вже 47 724 громадянина України (рис. 2). Найбільше з них – у Польщі (15 тис.), Німеччині (9 тис.), Росії (6 тис.), Канаді (2 тис.), Чехії (2 тис.), Італії (1,9 тис.), США (1,5 тис.), Іспанії (1,4 тис.), Франції (1,3 тис.), Великобританії (1 тис.) [12]. Своєю чергою, кількість студентів, які навчаються у вітчизняних вищих навчальних закладах, має тенденцію до зниження (рис. 3) [14].

Водночас лібералізація умов перетину кордону та працевлаштування в ЄС для жителів західних прикордонних територій України сприяє трудовій міграції, а саме:

– преференції, що надаються власникам Карти поляка та Карти угорця (можливість безкоштовно отримати візу на довгострокове перебування в Польщі, Угорщині з можливістю багаторазового перетину кордону, а також право на легальну працю на території цих країн, на підприємницьку діяльність на тих самих умовах, що й громадяни країн ЄС). Власник карти має першочергове право на отримання фінансової підтримки, призначеної на допомогу полякам, угорцям з-за кордону, з державного бюджету або з бюджетів місцевих органів;

– особливі умови працевлаштування для сезонних працівників (у Польщі діє регламент сезонного працевлаштування для українців, що дає їм можливість сезонно працювати, зокрема в аграрній сфері, без оформлення офіційного дозволу на працю);

– режим місцевого прикордонного руху (МПР) між Україною, Угорщиною, Словаччиною, Польщею та Румунією (передбачає можливість перебування в 30–50-кілометровій прикордонній зоні без візи). Період дії дозволу – від двох до п'яти років, а строк перебування не має перевищувати 30 днів протягом одного візиту й загалом не перевищувати 90 днів упродовж шести місяців.

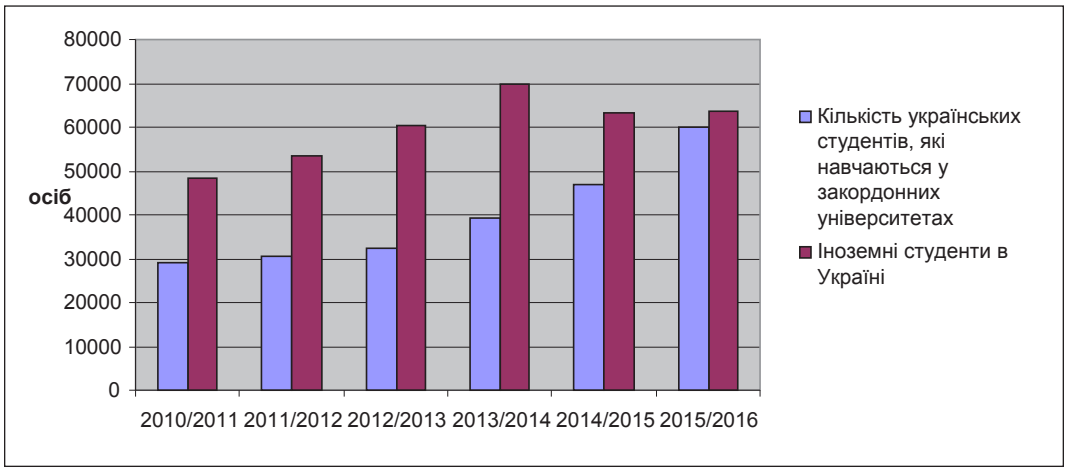

Рис. 2. Кількість українських студентів, які навчаються у ВНЗ за кордоном та кількість іноземців, які навчаються у ВНЗ України

Джерело: складено за [12; 13]

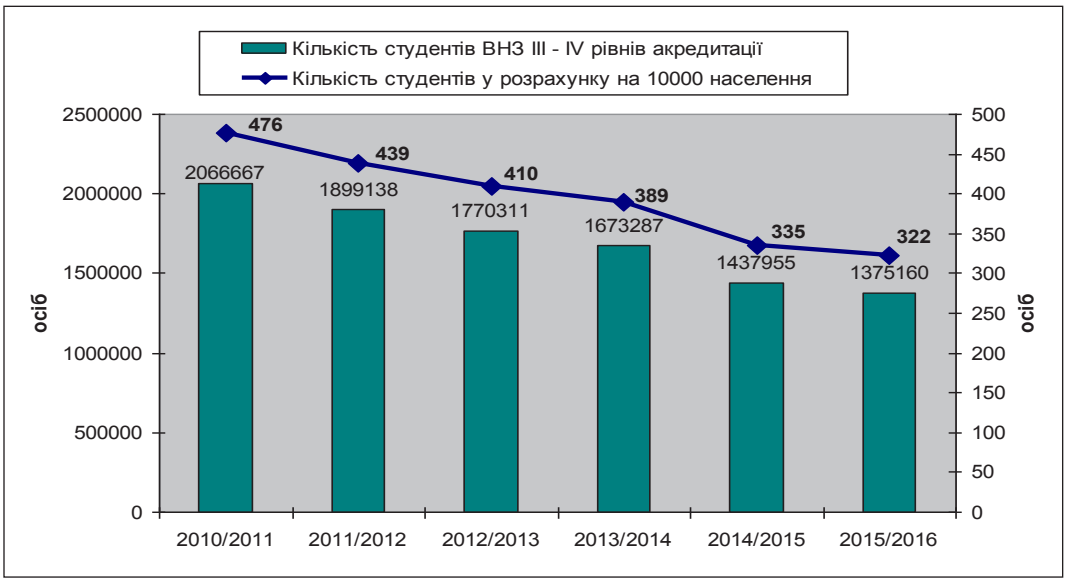

Рис. 3. Кількість студентів ВНЗ в Україні

Джерело: складено за [14, с. 9]

Місцевий (малий) прикордонний рух був запроваджений 2007 р. як «ексклюзивний» інструмент лібералізації візового режиму для жителів прикордонних регіонів. Перша така двостороння угода підписана між Україною та Угорщиною, згодом – між Україною і Польщею, а потім – між Україною та Словаччиною й Україною та Румунією [15; 16].

Місцевий прикордонний рух покликаний пожвавити діалог і спілкування громадян, які проживають з обох боків кордону, який має за основу родинні відносини, культурні, професійні чи бізнес, комерційні, економічні відносини. Уряди домовилися таким чином пожвавити і створити певну динаміку відносин у прикордонні.

У зв'язку із цим довготривалу трудову еміграцію до країн далекого зарубіжжя (Італії, Португалії, Греції) в західних областях України почала замінювати сезонна транскордонна міграція заробітчан до країн-сусідів (Польщі, Словаччини, Угорщини). Окреслені чинники зумовили домінування трудової міграції в західних областях України. Найбільші потоки трудових мігрантів спостерігаються в Закарпатській та Чернівецькій областях, що входять до Карпатського єврорегіону [15].

Місцевий прикордонний рух відіграє і буде й надалі відігравати (незважаючи на негативні моменти) свою важливу і позитивну роль як інструмент комунікації для людей по обидва боки кордону. Навіть із запровадженням безвізового режиму для України цей інструмент лібералізації візового режиму не втрачає свого значення.

Щодо нелегальної зовнішньої трудової міграції, то вона з України є набагато більшою. Зарубіжним роботодавцям вигідно мати справу з нелегальними трудовими мігрантами, бо особи, які прибули в країну для заробітку на незаконних підставах, не мають юридичного та соціального захисту. Більше того, вони змушені погоджуватися на будь-яку роботу – важку й небезпечну; тарифні ставки, що встановлюються їм, значно нижчі, ніж громадянам своєї країни. Зовнішні трудові мігранти з України в багатьох країнах вимушені працювати подовжений робочий день та за шкідливих умов праці, мають обмежений або зовсім не мають доступу до медичної допомоги і соціального захисту, незахищені від низької оплати праці, професійних травм, хвороб.

Зазначимо, що нелегальна міграція має вагоме значення у структурі міграційних потоків. Вона є соціально небезпечним, шкідливим, протизаконним явищем, яке реально загрожує економічним інтересам і громадській безпеці держави. Така міграція є однією з причин зростання злочинності, поширення небезпечних захворювань, розвитку підпільного ринку праці, виникнення напруженості у відносинах між державами.

Підвищена увага до нелегальної міграції в державі спричинена виникненням необхідності протидіяти їй як небажаному, шкідливому, суспільно небезпечному явищу. Розроблення стратегії й тактики такої протидії є складним організаційно-правовим завданням. Практика розв'язання аналогічних проблем свідчить про те, що вживати будь-яких заходів можна, лише чітко уявляючи причини нелегальної міграції.

Висновки. Становлення України як незалежної держави із власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння зовнішньої еміграції. Структурна перебудова економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство й ліквідація підприємств видобувної й переробної промисловості, об'єктивне, а іноді й штучно викликане припинення виробництва призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому й якісно-професійному розрізі робочої сили. Водночас дефіцит державного і більшості регіональних бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змоги за короткий час і без зростання соціального напруження у суспільстві перепідготувати й перерозподілити значні обсяги вітчизняної робочої сили.

Для зменшення еміграції робочої сили необхідне провадження системи заходів, які повинні мати чітке внутрішнє й зовнішнє спрямування. До числа перших належать заходи макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки: створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення з-за кордону, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Завдяки процесу візової лібералізації процедури оформлення шенгенських віз для громадян України поступово спрощувалися, а чисельність осіб, які мали можливість виїздити, зростала. У рамках виконання умов надання безвізового режиму в країні було здійснено низку серйозних перетворень, ухвалено законодавство, що відповідає європейським стандартам. Зауважимо, що скасування візового режиму поїздок українців до ЄС не спричинить додаткових масових переміщень населення. Помірне збільшення міжнародної мобільності відбуватиметься переважно за рахунок тимчасових циркулярних поїздок на заробітки та освітньої міграції [5].

Таким чином, хоча пріоритети міграційної політики в Україні визначені, її практичне здійснення утруднене, насамперед, через хронічну недостачу бюджетних засобів. Першочерговими завданнями є скорочення масштабів еміграції, перетворення безповоротної еміграції в поворотну, забезпечення гідних умов прийому іммігрантів і політичних біженців, усунення причин, що штовхають людей до нелегальної міграції.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http: //www.ukrstat.gov.ua.

2. Міграційний профіль України / Міграційна служба України. URL: http://dmsu.gov.ua/mihratsiinyi-profil/1077-mihratsiinyi-profil.

3. Заробітки: не все те золото, що блищить. URL:http://www.dcz.gov.ua/lviv/control/uk/publish/article?art_id=72806&cat_id=1039902.

4. Зовнішня міграція громадян України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів: виклики та шляхи реагування. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bezviz-6eaa1.pdf.

5. Малиновська О. Зовнішня міграція громадян України в контексті скасування візового режиму поїздок до ЄС. URL: https://dse.org.ua/arhcive/28/5.pdf.

6. Як українці розуміють євроінтеграцію: очікування та настрої суспільства / Фонд «Демократичні ініціативи» імені І. Кучеріва. URL: http://dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/jak-ukrainci-rozumiyut-evrointegraciyu-ochikuvannja--ta-nastroi-suspilstva.htm.

7. Бутченко М. Украина вошла в десятку стран по росту трат на выездной туризм. URL: http://korrespondent.net/lifestyle/travel/3301098-korrespondent-ukrayna-voshla-v-desiatku-stran-po-rostu-trat-na-vyezdnoi-turyzm.

8. Більшість українців не планує цьогоріч відпочивати – опитування. URL: http://www.unian.ua/society/1087306-bilshist-ukrajintsiv-ne-planuyut-tsogorichvidpochivati-opituvannya.html.

9. Українці вже оформили понад 4 млн. біометричних паспортів. URL: https://nachasi.com/2017/07/06/biometrics/.

10. КМИС: для трудоустройства в ЕС собираются ехать 17% украинцев. URL: https://mresearcher.com/2017/05/kmis-dlya-trudoustrojstva-v-es-sobirayutsya-ehat-17-ukraintsev.html.

11. Безвіз важливий для 39% українців. URL: http://www.volyn24.com/news/84945-bezviz-vazhlyvyj-dlia-39-ukrainciv.

12. Стадний Є. Кількість українських студентів за кордоном. URL: http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/56.

13. Міграція в Україні: факти і цифри 2016. URL: http:// iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року: статистичний бюлетень; відп. за вип. О.О. Кармазіна. К., 2016. 171 с.

15. Мікула Н.А., Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: монографія. К.: НІСД, 2014. 316 с.

16. Посольство Румунії в Україні. URL: https://kiev.mae.ro/ua/node/854.

17. Смутчак З.В., Романюк М.Д. Вимушено переміщені особи з областей Донбасу як чинники міграційних викликів і соціальних загроз національній безпеці України. Українознавчі студії. 2016–2017. № 17–18. С. 107–115.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 349.3:369.542(477)

Гудзь Ю.Ф., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Янковський В.А., магістрант
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Гудзь Ю.Ф., Янковський В.А. Оцінка механізму формування доходів Пенсійного фонду України на регіональному рівні. У статті розглянуто організаційну структуру територіального управління Пенсійного фонду України на прикладі Криворізького південного об'єднаного управління Пенсійного фонду України Дніпропетровської області. Виокремлено специфічні чинники, що призводять до негативного впливу на фінансовий стан Пенсійного фонду України. Проведено детальний аналіз фінансової звітності вибраного територіального управління Пенсійного фонду України. На основі отриманих результатів представлено шляхи підвищення фінансової стійкості фонду як на мікрорівні, так і на макрорівні. Авторами розроблено власні пропозиції щодо збільшення доходів Пенсійного фонду України та зменшення його видатків.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, єдиний соціальний внесок, страхові внески, доходи, пільгові пенсії, фінансові санкції.

Гудзь Ю.Ф., Янковский В.А. Оценка механизма формирования доходов Пенсионного фонда Украины на региональном уровне. В статье рассмотрена организационная структура территориального управления Пенсионного фонда Украины на примере Криворожского южного объединенного управления Пенсионного фонда Украины Днепропетровской области. Выделены специфические факторы, приводящие к негативному воздействию на финансовое состояние Пенсионного фонда Украины. Проведен детальный анализ финансовой отчетности выбранного территориального управления Пенсионного фонда Украины. На основе полученных результатов представлены пути повышения финансовой устойчивости фонда как на микроуровне, так и на макроуровне. Авторами разработаны собственные предложения по увеличению доходов Пенсионного фонда Украины и уменьшению его расходов.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, единый социальный взнос, льготные пенсии, страховые взносы, доходы, финансовые санкции.

Gudz' Yu.F., Yankovs'kyi V.A. Evaluation of mechanism of formation of income of The Pension fund of Ukraine at regional level. The article discusses the essence of the Revenues of the Pension Fund of Ukraine, determines the main sources of their formation and presents the scheme of receipts of insurance premiums to social extra budgetary funds. The analysis of dynamics of incomes of the Pension Fund of Ukraine has been carried out. The main reasons for the low volumes of the Pension Fund's revenue base are highlighted and the ways and steps to increase them are presented. The own calculations concerning the conditions of the deficit of the Pension Fund have been made due to the establishment of requirements for the length of the insurance period and the minimum amount of insurance premium. Developed ways to improve the mechanism of pension fund revenues formation taking into account world experience.

Key words: Pension Fund of Ukraine, single social contribution, incomes, insurance premiums, financial sanctions, investment activity, minimum wages.

Постановка проблеми. Зараз в Україні відбувається реформа усієї системи соціального забезпечення, при цьому основна увага зосереджена на реформуванні системи пенсійного страхування. Адже пенсійне страхування посідає одне із передових місць у соціально-економічному розвитку країни та безпосередньо впливає на рівень життя і добробут громадян. Аналіз виявлених проблем у сфері пенсійної системи свідчить про її недосконалість та існування низки негативних факторів, серед яких слід назвати недосконалу зако-

нодавчу базу пенсійного страхування, дефіцитність бюджету Пенсійного фонду України, нераціональне використання коштів на видатки Пенсійного фонду України. Основними проблемами в пенсійній системі нашої країни, які потребують вирішення, є питання збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, оптимізації механізму формування дохідної бази, а також збільшення коштів від джерел формування бюджету Пенсійного фонду України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення та розкриття сутності доходів Пенсійного фонду України, оптимізацію механізму їхнього формування здійснили сучасні вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема А. Завгородній, С. Юрій, Л. Ткаченко, Г. МакТаггарт, О. Тулай, Т. Колєснік-Омельченко, І. Кравченко, І. Ткаченко, О. Буряченко, Г. Александрова, П. Шевчук. Але варто відзначити, що подальшого дослідження потребує питання збільшення джерел, від яких надходять кошти до Пенсійного фонду України, для формування стабільної дохідної бази, що дало б змогу побудувати ефективну пенсійну систему нашої країни.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначені сучасного стану наповнення дохідної частини Пенсійного фонду України на регіональному рівні, а також розробці пропозицій щодо вдосконалення механізму формування доходів Пенсійного фонду України.

Виклад основних результатів. Згідно з Постановою правління Пенсійного фонду України про затвердження положення «Про управління Пенсійного фонду України в районах, містах, районах у містах, а також про об'єднані управління» від 22 грудня 2014 року № 28-2 Управління Фонду підпорядковуються Фонду та безпосередньо відповідним головним управлінням Фонду в областях, містах, Києві, що разом з цими управліннями утворюють систему територіальних органів Фонду [1].

Криворізьке південне об'єднане управління ПФУ Дніпропетровської області утворене в 2016 році шляхом об'єднання декількох районів м. Кривого Рогу та прилеглих територій. До складу об'єднаного управління входить Довгинцівський район, Металургійний (Дзержинський) район, Інгулецький район м. Кривого Рогу; Широківський район; Софіївський район; Апостолівський район. Організаційна структура Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області на 2017 рік, яка включає 202 штатні одиниці, представлена на рис. 1.

До структури Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області входить 18 відділів, що пов'язане з тим, що відділ обслуговування громадян і відділ з питань призначення та перерахунку пенсій дорівнюють кількості адміністративно-територіальних одиниць, які обслуговуються відповідним об'єднаним управлінням Фонду.

Авторами проведено аналіз доходів бюджету Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016 рік, який наведено в табл. 1.

Виходячи з даних табл. 1, можемо побачити, що власні надходження у 2016 році в Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області склали 358 845,30 тис. грн., план за цим показником був перевиконаний на 10,1%, або на 33 060,96 тис. грн.

Кошти від надходження з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на

Рис. 1. Структура Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області

Таблиця 1

Аналіз доходів бюджету Криворізького південного об'єднаного управління Пенсійного фонду України Дніпропетровської області за 2016 рік [№ 2] (тис. грн.)

Назва показника	План	Факт	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відсоток виконання, %
Власні надходження, усього	325 784,34	358 845,30	33 060,96	110,1
Надходження коштів з Державного бюджету	705 455,18	705 455,17	-0,01	100,00
Кошти Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ст. 25 ЗУ «Про Державний бюджет України на 2016 рік»)	7 738,67	7 738,67	–	100,00
Надходження коштів з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	91,84	58,61	-33,23	63,82
Надходження коштів з Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	0,00	0,00	–	–
Доходів з урахуванням залишку, усього	1 043 778,50	1 072 113,54	28 335,04	102,71
Кошти по перерозподілу надходжень частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	606 080,23	962 827,33	356 747,1	158,9

Таблиця 2

Аналіз власних надходжень Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016 рік [№ 2] (тис. грн.)

Назва показника	План	Факт	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відсоток виконання, %
Власні надходження, усього	325 784,34	358 845,30	33 060,96	110,1
Кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ	340,30	442,92	102,62	130,2
Кошти на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується з небюджетних підприємств та установ	1 011,25	336,38	-674,87	33,3
Кошти підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 1	255 099,05	286 604,31	31 505,26	112,4
Кошти підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 2	69 141,97	71 184,06	2 042,09	103,0
Інші надходження	191,77	277,61	85,84	144,8

випадок безробіття були недоотримані у сумі 33,23 тис. грн.; порівняно з плановим показником план був не виконаний на 36,18%. Доходи з урахуванням залишку склали 1 072 113,54 тис. грн., що на 28 335,04 тис. грн. більше порівняно з плановим показником, або на 2,71%.

Надходження від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, були перевиконані на 356 747,1 тис. грн., або на 58,9%.

Збільшення основних показників пов'язане з тим, що у 2016 році відбулося об'єднання 4 районів м. Кривого Рогу та 2 прилеглих територій у Криворізьке південне об'єднане управління ПФУ Дніпропетровської області. Другим фактором є те, що за 2016 рік облікова кількість юридичних та фізичних осіб, які є платниками страхових внесків в управлінні, була збільшена.

У табл. 2 наведено аналіз власних надходжень Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016 рік. Отже, виходячи з даних табл. 2, можемо побачити, що власні надходження у 2016 році в Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області склали 358 845,30 тис. грн., план за цим показником був перевиконаний на 10,1%, або на 33 060,96 тис. грн.

План по надходженням від сплати банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ був виконаний на 102,62 тис. грн., або на 30,2%. Кошти від виплати різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників, навпаки, впали на 674,87 тис. грн., або

на 66,7%, порівняно з планом. Кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 1, № 2 надійшли у більшому розмірі, ніж планувалося, відповідно, надходження за першим показником надійшли у розмірі 286 604,31 тис. грн. (перевиконання плану на 12,4%), а за другим склали 71 184,06 тис. грн. (перевиконання плану на 3%). Основним фактором перевиконання надходжень від цих статей балансу є те, що на обліку в Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області стоїть багато великих промислових підприємств.

У табл. 3 авторами наведено порівняльний аналіз доходів бюджету Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки.

Виходячи з даних табл. 3, можемо побачити, що у 2017 році очікується зменшення власних надходжень на 17 817,29 тис. грн., або на 4,97%. Це пов'язане з ризиком збільшення заборгованості по відшкодовуванню коштів, які йдуть на виплату різниці в пенсійному забезпеченні наукових працівників, а також заборгованості по відшкодовуванню підприємствами фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам по списку № 1, № 2. Надходження з Державного бюджету України повинні зрости на 2 917,4 тис. грн., або на 0,41%, що пов'язане з очікуваним зменшенням власних надходжень. Також очікується зменшення надходжень від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, на 154 490,37 тис. грн., або на 16%, що пов'язане з нестабільною економічною ситуацією в країні, через що може зменшитися кількість платників страхових внесків, як юридичних, так і фізичних осіб.

У табл. 4 наведено порівняльний аналіз власних надходжень Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки.

Отже, виходячи з даних табл. 4, можемо побачити, що у 2017 році очікується зменшення власних надходжень на 17 817,29 тис. грн., або на 4,97%. Це пов'язане з ризиком збільшення заборгованості по відшкодовуванню коштів, які йдуть на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників, а також заборгованості по відшкодовуванню підприємствами фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам по списках № 1, № 2. Тому надходження коштів на виплату різниці в пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується

Таблиця 3

Аналіз доходів бюджету Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки [№ 2] (тис. грн.)

Назва показника	2016 рік (факт)	2017 рік (план)	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Власних надходжень, усього	358 845,30	341 028,01	-17 817,29	95,03
Надходження коштів з Державного бюджету	705 455,17	708 372,57	2 917,4	100,41
Доходів з урахуванням залишку, усього	1 072 113,54	1 055 127,76	-16 985,78	98,42
Кошти по перерозподілу надходжень частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	962 827,33	808 336,96	-154 490,37	84,0

Таблиця 4

Аналіз власних надходжень Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки [№ 2] (тис. грн.)

Назва показника	2016 рік (факт)	2017 рік (план)	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Власних надходжень, усього	358 845,30	341 028,01	-17 817,29	95,03
Кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ	442,92	494,78	51,86	111,71
Кошти на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується з небюджетних підприємств та установ	336,38	291,65	-44,73	86,7
Кошти підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 1	286 604,31	271 701,02	-14 903,29	94,8
Кошти підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 2	71 184,06	68 365,80	-2 818,26	96,04
Інші надходження	277,61	174,76	-102,85	63,0

з небюджетних підприємств та установ, очікується у меншому розмірі, ніж було отримано у 2016 році, а саме 291,65 тис. грн., що менше на 13,3%. Очікується зменшення надходжень коштів підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам за списком № 1 (очікується зменшення надходжень на 14 903,29 тис. грн., або на 5,2%) та за списком № 2 (очікується зменшення надходжень на 2 818,26 тис. грн., або на 3,96%). У 2017 році очікується збільшення надходжень від сплати банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ на 51,86 тис. грн., або на 11,71%. У табл. 5 авторами наведено аналіз динаміки обліку юридичних та фізичних осіб, які є платниками страхових внесків у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2015–2016 роки.

Таблиця 5

Аналіз динаміки обліку юридичних та фізичних осіб, які є платниками страхових внесків, у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2015–2016 роки [№ 3] (тис. грн.)

Назва показника	2015 рік	2016 рік	Темп зміни, %
Юридичні особи	2 787	3 047	109,33
Фізичні особи	8 233	8 902	108,13
Всього	11 020	11 949	108,43

Виходячи з даних табл. 5, можемо побачити, що кількість юридичних осіб у 2016 році збільшилась на 9,33%, або на 260 осіб, порівняно з 2015 роком. Кількість фізичних осіб також збільшилась у 2016 році порівняно з 2015 роком на 669 осіб, або на 8,13%. Зростання кількості фізичних осіб можна пояснити спрощенням процедури відкриття суб'єкта підприємницької діяльності.

Загальна кількість платників страхових внесків у 2016 році склала 11 949 осіб, що на 929 осіб, або на 8,43%, більше, ніж у 2015 році. Це пов'язане перш за все з об'єднанням чотирьох районних управлінь ПФУ Кривого Рогу у Криворізьке південне об'єднане управління ПФУ Дніпропетровської області.

Проведемо аналіз надходжень від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки, який наведено в табл. 6.

Виходячи з даних табл. 6, можемо побачити, що очікується зменшення надходжень від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, на 154 490,37 тис. грн., або на 16%, що пов'язане з існуванням ризику погіршення економічної ситуації в країні та збільшення тінізації бізнесу, через що може зменшитися кількість платників страхових внесків, як юридичних, так і фізичних осіб.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 липня 2010 року № 2464-VI недоїмка – це сума єдиного внеску, своєчасно не нарахована та/або не сплачена у строки, встановлені цим Законом, обчислена органом доходів і зборів у випадках, передбачених цим Законом [4].

У табл. 7 наведено аналіз діяльності Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області щодо роботи з наявними боргами по страховим внескам, пільговим та науковим пенсіям станом на 1 січня 2017 року.

Виходячи з даних табл. 7, можемо стверджувати, що з початку року борг зі сплати страхових внесків зменшився на 52,2 тис. грн., або на 5,5%, а на 1 січня 2017 року становить 883,2 тис. грн. Структура недоїмки зі сплати страхових внесків виглядає таким чином: 1) борг підприємств-банкрутів становить 708,9 тис. грн. (80,2% від загальної суми боргу); 2) дієвий статус боргу – 44,8 тис. грн. (5,1% від загальної суми боргу); 3) безнадійний борг – 129,5 тис. грн. (14,7% від загальної суми боргу). Борги мають 14 юридичних осіб (785,1 тис. грн.) та 53 фізичні особи-підприємці (98,1 тис. грн.). Підприємства комунальної форми власності недоїмки зі сплати страхових внесків не мають.

Протягом 2016 року загальна заборгованість з відшкодування пільгових пенсій зменшилась на 4 315,4 тис. грн., або на 28,6%, і станом на 1 січня 2017 року складає 10 765,5 тис. грн., з якої список № 1 становить 3 506,7 тис. грн., зменшення дорівнює 4 315,2 тис. грн.; список № 2 – 7 258,8 тис. грн., зменшення – 0,2 тис. грн. В структурі заборгованості найбільша питома вага припадає на підпри-

Таблиця 6

Аналіз надходжень від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки [№ 3] (тис. грн.)

Назва показника	2016 рік (факт)	2017 рік (план)	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Кошти по перерозподілу надходжень частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	962 827,33	808 336,96	-154 490,37	84,0

Таблиця 7

Аналіз діяльності Криворізького південного об'єднаного управління ПФУ Дніпропетровської області щодо роботи з наявними боргами по страховим внескам, пільговим та науковим пенсіям станом на 1 січня 2017 року [3] (тис. грн.)

Назва показника	На 1 січня 2016 року	На 1 січня 2017 року	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Борги по страховим внескам, фінансовим санкціям та пені	935,4	883,2	-52,2	94,4
Борги по списку № 1	7 821,9	3 506,7	-4 315,2	44,8
Борги по списку № 2	7 288,8	7 258,8	-30,0	99,6
Борги по різниці в наукових пенсіях	1 196,6	2 043,8	847,2	170,8
Борги по пільговим та науковим пенсіям, всього	16 307,3	12 809,3	-3 498,0	78,5

ємства з безнадійним статусом боргу, а саме 50,2% (5 402,2 тис. грн.). Заборгованість економічно активних підприємств становить 25,8% (2 776,6 тис. грн.). Заборгованість підприємств, яких визнано банкрутами, складає 24,0% (2 586,7 тис. грн.).

Заборгованість з відшкодування різниці у пенсіях наукових працівників за звітний період збільшилась на 847,2 тис. грн. і становить 2 043,8 тис. грн. Найбільшими боржниками є ПАТ НДПІ «Механобрчормет», заборгованість якого становить 834,1 тис. грн., або 40,8% від загальної заборгованості, та ДВНЗ «КНУ», заборгованість якого становить 1 092,9 тис. грн., або 53,5% від загальної заборгованості [3].

У 2016 році Криворізьким південним об'єднаним управлінням ПФУ Дніпропетровської області було подано 82 справи на суму 3 976,2 тис. грн. до Господарського та Окружного адміністративного судів. З них було задоволено 26 справ на суму 1 657,7 тис. грн. На виконання до ДВС було передано справ на суму 7 516,1 тис. грн. У 2016 році до Криворізького південного об'єднаного управління Пенсійного фонду України Дніпропетровської області надійшло коштів від добровільної сплати на суму 74,0 тис. грн. та від ДВС на суму 452,6 тис. грн. [3].

Отже, можна стверджувати, що ситуація з погашенням заборгованості щодо страхових внесків та пільгових пенсій у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області дещо покращилась станом на 1 січня 2017 року порівняно з 1 січня 2016 року.

Згідно зі ст. 75 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 року № 1058-IV у Пенсійному фонді України створюється резерв коштів для покриття дефіциту бюджету фонду в майбутніх періодах. Розмір резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах визначається за результатами щорічних актуарних розрахунків. Розмір резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах затверджується правлінням Пенсійного фонду у складі бюджету Пенсійного фонду одночасно зі встановленням порядку його формування та використання [5].

Якщо протягом року сума резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах становить менше 90 відсотків суми коштів, необхідних за результатами щорічного актуарного розрахунку для забезпечення довгострокової фінансової стабільності та виконання зобов'язань Пенсійного фонду щодо фінансування пенсій та соціальних послуг, правління Пенсійного фонду зобов'язане подати Кабінету Міністрів України пропозиції щодо джерел поповнення та збалансування бюджету Пенсійного фонду [5].

Авторами проведено аналіз надходжень коштів від Державного бюджету України на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки, який наведено в табл. 8.

Отже, виходячи з даних табл. 8, можемо побачити, що у 2017 році очікується зменшення власних надходжень на 17 817,29 тис. грн., або на 4,97%. Надходження з Державного бюджету України повинні зрости на 2 917,4 тис. грн., або на 0,41%, що пов'язане з очікуваним зменшенням власних надходжень. Також очікується зменшення надходжень від перерозподілу частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, на 154 490,37 тис. грн.

Також можна побачити, що у 2017 році очікується збільшення видатків за рахунок власних надходжень на 155 873,72 тис. грн., або на 10,4%.

Це обумовлене тим, що з кожним роком йде тенденція до збільшення кількості пенсіонерів та тим, що буде проведене перерахування пенсій багатьом категоріям пенсіонерів. Також очікується збільшення видатків за рахунок коштів Державного бюджету на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, на 26 194,12 тис. грн., або на 14,4%.

Це пов'язане з тим, що у 2017 році очікується зменшення власних надходжень на 17 817,29 тис. грн., або на 4,97%, що приведе до зменшення можливості

Таблиця 8

Аналіз надходжень коштів від Державного бюджету України на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України у Криворізькому південному об'єднаному управлінні ПФУ Дніпропетровської області за 2016–2017 роки [№ 2] (тис. грн.)

Назва показника	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Власних надходжень, усього з урахуванням залишку	358 845,30	341 028,01	-17 817,29	95,03
Надходження коштів з Державного бюджету	705 455,17	708 372,57	2 917,4	100,41
Доходів, усього з урахуванням залишку	1 072 113,54	1 055 127,76	-16 985,78	98,42
Видатки за рахунок власних надходжень	1 493 764,46	1 649 638,18	155 873,72	110,4
Видатки за рахунок коштів Державного бюджету	181 905,24	208 099,36	26 194,12	114,4
Видатки, усього	1 675 728,32	1 857 737,54	182 009,22	110,9
Кошти щодо перерозподілу надходжень частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	962 827,33	808 336,96	-154 490,37	84,0

виплачувати пенсії та грошову допомогу за рахунок власних надходжень управління ПФУ. Загальна сума видатків очікується у 2017 році у розмірі 1 857 737,54 тис. грн., що на 182 009,22 тис. грн., або 10,9%, більше, ніж було в 2016 році. Також очікується збільшення перевищення видатків над доходами на 204 722,18 тис. грн., або на 33,9%. Основними факторами цього є очікуване збільшення видатків на виплату пенсій та грошову допомогу пенсіонерам, зменшення власних надходжень.

Розрахуємо коефіцієнт забезпеченості пенсійних виплат за рахунок власних коштів: 1) за 2016 рік Кзабезп. = 358 845,30 : 1 493 764,46 = 24%; 2) у 2017 році коефіцієнт забезпеченості очікується на рівні 20,7% (Кзабезп. = 341 028,01 : 1 649 638,18 = 20,7%). Отже, пенсійні виплати були забезпечені лише на 24% власними коштами у 2016 році у Криворізькому південному об'єднаному управлінні Пенсійного фонду України Дніпропетровської області, а у 2017 році за цим показником очікується погіршення, орієнтовно пенсійні виплати стануть менш забезпеченими за рахунок власних надходжень на 3,3%. За рахунок надходження коштів від Державного бюджету України на суму 705 455,17 тис. грн. та коштів по перерозподілу надходжень частини єдиного внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, вдалося збалансувати бюджет управління, а залишок коштів на кінець року становив 308 687,83 тис. грн. У 2017 році очікується зменшення власних надходжень, що зумовлює зростання надання коштів управлінню з Державного бюджету України на забезпечення виплати пенсій та покриття дефіциту (очікується зростання на 0,41%). За планом у кінці 2017 року бюджет управління має бути збалансований за рахунок допомоги коштів з Державного бюджету України

Отже, на нашу думку, для збільшення дохідної бази Пенсійного фонду України можна запропонувати такі шляхи: 1) виведення заробітної плати з тіні шляхом здійснення таких двох кроків: потрібно застосовувати санкції проти роботодавців; слід проводити переговори про легалізацію трудових відносин з усіма сторонами з урахуванням їхніх інтересів; 2) створення додаткових робочих місць; 3) обмеження права на дострокове отримання пенсії із солідарної системи; 4) прийняття загальної концепції управління програмами створення механізму діяльності професійних пенсійних фондів на державному рівні [7; 8].

Також можна запропонувати такі основні кроки для зменшення видатків ПФУ: 1) скасування необґрунтованих пільг для осіб, що не є інвалідами; 2) скасування невластивих ПФУ виплат спеціальних пенсій; 3) запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування з урахуванням європейського досвіду (особливо Норвегії); 4) відміна практики фінансування адміністративних витрат ПФУ з його власних коштів; 5) зменшення переліку осіб, що мають право на дострокову пенсію; 6) поступове подовження страхового стажу з урахуванням усіх можливих ризиків.

Висновки. Таким чином, вирішення питання оптимізації дохідної та видаткової бази Пенсійного фонду України дасть змогу стабілізувати державний бюджет країни та зробити пенсійні виплати громадянам стабільними на довгостроковий період. Подальшими перспективами дослідження є розробка стратегічного плану щодо збалансування бюджетів територіальних управлінь ПФУ; запровадження стратегії щодо накопичувального рівня пенсійного страхування в Україні; подальше запропонування кроків щодо активізації інвестиційної діяльності Пенсійного фонду України для зростання дохідної частини його бюджету.

Список літератури:

1. Про управління Пенсійного фонду України в районах, містах, районах у містах, а також про об'єднані управління: Положення від 22 грудня 2014 року № 28-2. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0041-15.
2. Аналітичний звіт «Про виконання показників бюджету Криворізького південного об'єднаного управління Пенсійного фонду України Дніпропетровської області за 2015–2016 роки».
3. Аналітичний звіт «Про виконання показників роботи відділу платежів до пенсійної системи Криворізького південного об'єднаного управління Пенсійного фонду України Дніпропетровської області за 2016 рік».
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 року № 1058-IV. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.
6. Тулай О. Актуальні проблеми діяльності Пенсійного фонду України. Проблеми економіки. Економіка та управління національним господарством. 2016. № 1. С. 132–139.
7. Гудзь Ю., Янковський В. Оптимізація доходів і видатків Пенсійного фонду України: аналітичний огляд. Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. Кривий Ріг: ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2017. С. 27–31.
8. Гудзь Ю. Працюючі пенсіонери як причина професійної деградації безробітної молоді. Регіональна економіка і управління. 2015. Вип. 2–1 (05). С. 57–61.

УДК 332.021:336.748.12(477)

Мирончук В.М., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Чубар Ю.К., магістр
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Мирончук В.М., Чубар Ю.К. Аналіз ефективності впровадження основних інструментів антиінфляційної політики в Україні. У статті розглянуто теоретичні засади основних напрямів антиінфляційної політики, їх основні переваги та недоліки застосування. Виявлено, що адаптаційна політика має низку негативних рис (наприклад, кошти для індексації доходів потрібно брати з державного бюджету або збільшувати шляхом емісії, яка знову ж таки призведе до зростання рівня інфляції). Тому для подолання інфляційних процесів доцільним є комбінування антиінфляційних заходів. Проаналізовано вплив основних інструментів монетарного регулювання (облікова ставка, норми обов'язкового резервування, операції з цінними паперами на відкритому ринку) на інфляційні процеси. Виявлено їх незначну ефективність та опосередкований влив на показник через низьку спроможність утримування відхилення інфляції від центральної точки цільового діапазону Національним банком.

Ключові слова: інфляція, антиінфляційна політика, облікова ставка, обов'язкове резервування, монетарне регулювання.

Мирончук В.М., Чубар Ю.К. Анализ эффективности внедрения основных инструментов антиинфляционной политики в Украине. В статье рассмотрены теоретические основы основных направлений антиинфляционной политики, их основные преимущества и недостатки применения. Выявлено, что адаптационная политика имеет ряд отрицательных черт (например, средства для индексации доходов нужно брать из государственного бюджета или увеличивать путем эмиссии, которая опять же приведет к росту уровня инфляции). Поэтому для преодоления инфляционных процессов целесообразным является комбинирование антиинфляционных мер. Проанализировано влияние основных инструментов монетарного регулирования (учетная ставка, нормы обязательного резервирования, операции с ценными бумагами на открытом рынке) на инфляционные процессы. Выявлены их незначительная эффективность и опосредованное влияние на показатель из-за низкой способности удерживания отклонения инфляции от центральной точки целевого диапазона Национальным банком.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, учетная ставка, обязательное резервирование, монетарное регулирование.

Myronchuk V.M., Chubar Yu.K. Analysis of the efficiency of implementation of the main instruments of anti-inflation policy in Ukraine. The article deals with the theoretical principles of the main directions of anti-inflation policy, their main advantages and disadvantages of application. It is found that adaptation policy has a number of negative features (for example, funds for indexation of incomes must be taken from the state budget or increased by emission, which again will lead to an increase in inflation). Therefore, in order to overcome inflationary processes, it is expedient to combine anti-inflationary measures. The influence of the main instruments of monetary regulation (accounting rate, norms of the obligatory reserve, and operations with securities in the open market) on inflation processes is analyzed. Their insignificant efficiency and indirect effect on the indicator are revealed due to the low ability to keep inflation deviations from the central point of the target range by the National Bank.

Key words: inflation, anti-inflation policy, discount rate, mandatory reserve, monetary regulation.

Постановка проблеми. Розвиток сучасних економік передбачає наявність впливу на них багатьох дестабілізуючих факторів, одним із яких є інфляція. Намагання урядів утримати рівновагу між грошовим і товарним ринком впливає на відсоткові ставки, курси обміну, споживчий попит та інші якісні аспекти добробуту суспільства. Чим вище рівень інфляції, тим критичніше та небезпечніше стан економіки. Тому управління інфляційними процесами, що включає аналіз ефективності впровадження основних інструментів антиінфляційної політики, є найважливішою проблемою економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності інфляції, її впливу на економіку країни, методів подолання та прогнозування присвячено праці вітчизняних вчених, а саме роботи В. Базилевича, З. Ватаманюка, О. Зарицького, Б. Івасіва, Д. Коваленка, С. Мочерного, С. Панчишина, А. Сірка, Ю. Харазішвілі, а також зарубіжних науковців, таких як М. Бронфенбреннер, Ф. Гольцман, Дж.М. Кейнс, П. Лайдер, М. Паркін, Д. Ренсон, Дж. Тейлор, М. Фрідмен, Г. Фріш.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ефективності впровадження основних інструментів антиінфляційної політики в Україні на тлі несприятливого політичного та економічного середовища.

Виклад основних результатів. Найважливішим компонентом державного регулювання ринкової економіки є антиінфляційна політика. Ефективна антиінфляційна політика дає змогу тримати під контролем ціни, не пригнічуючи зростання національної економіки в довгостроковому періоді.

В міжнародній практиці для боротьби з інфляцією виділяють такі основні напрями антиінфляційної політики, як дефляційна політика, політика доходів, адаптаційна політика [1, с. 44].

Серед усіх перерахованих антиінфляційних заходів найчастіше відбувається вжиття адаптаційної політики, тобто політики пристосування до інфляції, яка реалізується через індексацію доходів населення.

Незважаючи на те, що адаптаційна політика будується на тому, що усі економічні суб'єкти у своїй діяльності враховують інфляцію, а необхідною умовою її впровадження є повна адаптація економічних суб'єктів до функціонування за умов інфляції (річний темп інфляції не повинен перевищувати 20–30%), така політика є малоефективною. Зазначений факт пов'язаний з тим, що індексація заробітної плати частково або повною мірою відшкодовує подорожчання споживчих товарів і послуг.

Індексація грошових доходів населення проводиться за умови, що величина індексу споживчих цін перевищує поріг індексації. Цей показник обчислюється Державним комітетом статистики щомісячно та публікується в офіційних періодичних виданнях. Так, за період 2012–2015 рр. поріг індексації склав 101%, а з січня 2016 р. він збільшився до 103%.

Водночас наявна методика індексації грошових доходів громадян є сумнівною з точки зору її рівноправності, адже вона передбачає умовний поділ працівників на дві групи: для першої індексація нараховується відносно приросту індексу споживчих цін, для другої – у фіксованій сумі.

Наприклад, у березні 2014 р. індекс інфляції становив 102,2%, чим перевищив поріг індексації на 1,1 п. п. Отже, створюється необхідність індексації заробітної плати у травні 2014 р. Якщо базовим періодом нарахування є січень 2014 р., то у травні 2014 р. працівник отримає дохід з урахуванням індексації у сумі 1 736,77 грн. Отримана сума сформована за таким принципом: 1) 100,2%×100,6%×102,2%-100%=3,02% (становить відсоток індексації заробітної плати); 2) 1 218 грн.×3,02%=36,77 грн. (сума індексації доходу); 3) 1 700+36,77=1 736,77 грн. (сума доходу працівника за травень 2014 р.).

Отже, номінально дохід працівника збільшився. Однак з урахуванням того факту, що сума доходу працівника перевищує 1 710 грн., він втрачає право на податкову соціальну пільгу. Тому сума утримання становитиме 339,71 грн., внаслідок чого реальна сума виплати буде становити 1 397,06 грн., що на 61,77 грн. менше заробітної плати до процесу індексації.

Слід відзначити, що процес індексації грошових доходів впливає не тільки на купівельну спроможність працівника, але й на те, що вона здійснюється за кошти роботодавця. Тому підвищення суми нарахування на заробітну плату вплине на зростання

собівартості продукції, робіт, послуг та на ціну їх реалізації. Зазначені зміни автоматично впливають на зростання рівня інфляції, що за наявності інших негативних факторів запускають механізм її циклічного розвитку.

Крім того, адаптаційна політика має низку негативних рис, серед яких основною є те, що кошти для індексації доходів потрібно брати з державного бюджету або збільшувати шляхом емісії, яка знову ж таки призведе до зростання рівня інфляції. Тому для подолання інфляційних процесів доцільним є комбінування антиінфляційні заходів.

В Україні на різних етапах грошово-кредитного розвитку Національний банк віддавав перевагу різним монетарним інструментам, за допомогою яких здійснював вплив на інфляційні процеси.

Серед основних інструментів монетарного регулювання інфляційних процесів слід виділити політику облікової ставки, адже рівень облікової ставки впливає на попит емісійних коштів. Зниження рівня облікової ставки розширює процентний канал.

Протягом останніх п'яти років рівень облікової ставки в Україні суттєво коливався (рис. 1).

Як видно на рис. 1, у 2012–2013 рр. облікова ставка мала найнижчий рівень і складала в середньому 7%, але з 2014 р. її значення різко зросло, склавши наприкінці 2014 р. 14%. Зростання зазначеного показника відбулося внаслідок підвищення рівня інфляції.

2 березня 2015 р. Правління Національного банку України прийняло Постанову «Про регулювання грошово-кредитного ринку» № 154, згідно з якою облікова ставка вперше за 15 років сягнула рівня 30%. Таке рішення пояснювалось необхідністю вжити заходів для «зниження напруги на грошово-кредитному ринку» [3]. Суттєве підвищення облікової ставки є жорсткою мірою регулювання. Однак з урахуванням активізації інфляційних процесів у країні з жовтня і до кінця 2015 р. Національний банк не змінював її значення. У 2016 р. НБУ через послаблення інфляційних ризиків поступово пом'якшив грошово-кредитну політику, що насамперед виявилось у зниженні облікової ставки. Так, із січня 2016 р. проводилася стримана монетарна політика, облікова ставка зберігалась на рівні 22%. Такі монетарні умови дотримувалися через зовнішні та внутрішні ризики для досягнення інфляційної мети. З кінця квітня до жовтня 2016 р. НБУ поступово пом'якшував монетарну політику. Облікова ставка знижувалася 6 разів з 22% до 14% річних. І до кінця 2016 р. облікова ставка залишилася на рівні 14% [4].

Визначення норм обов'язкових резервів є інструментом грошово-кредитної політики, який впливає на грошову масу не тільки через зміну обсягів ресурсів комерційних банків, але й через зміну грошового мультиплікатора. Контроль за рівнем резервів є потужним антиінфляційним засобом. Під час збільшення норми обов'язкового резервування зменшується грошовий мультиплікатор, відбувається протидія очікуваній інфляції, відповідно, змінюється пропозиція грошей.

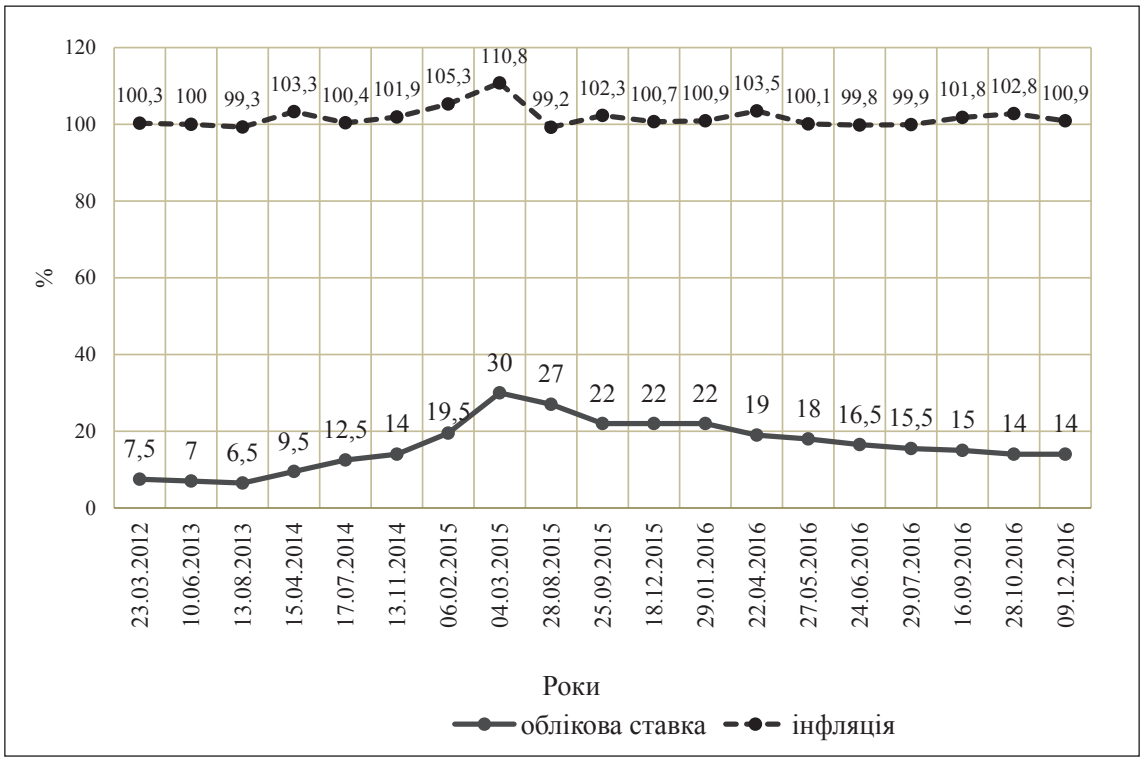

Рис. 1. Облікова ставка Національного банку України у 2012–2016 рр.

Джерело: складено авторами на підставі джерела [2]

У табл. 1 наведено дані щодо зміни норм обов'язкового резервування в Україні впродовж 2012–2016 рр.

Дані табл. 1 показують, що впродовж 2012–2016 рр. НБУ постійно змінював норму обов'язкового резервування. Так, з 1 липня 2013 р. Національний банк збільшив норму обов'язкового резервування за залученими коштами в іноземній валюті з 9% до 10% за короткостроковими вкладами, з 3% до 5% за довгостроковими вкладами, з 10% до 15% за коштами на поточних рахунках домогосподарств. Норматив обов'язкових резервів в абсолютному вимірі у 2013 р. збільшився з 19,4 млрд. грн. до 27,3 млрд. грн. [6].

У 2014 р. норма резервування не зазнала значних змін, але Національний банк змінив порядок формування та зберігання резервів. Звернемо увагу на те, що у 2013 р. банки формували частину резервів на окремому рахунку в Національному банку в розмірі 50% від загальної суми резервів та на основному кореспондентському рахунку. Але із серпня 2014 р. Національний банк дав дозвіл на формування та зберігання загального обсягу резервів на своєму основному рахунку.

З 31 грудня 2014 р. Національний банк України змінив структуру нормативів обов'язкового резервування, яка полягала у скасуванні диференціації нормативів у розрізі валют, а також введення двох нормативів залежно від строковості коштів. Нормативний обсяг обов'язкового резервування у 2014 р. збільшився з 27,3 млрд. грн. до 39,4 млрд. грн. [7].

Зменшення норми резервів з 2015 р. свідчить про те, що центральний банк проводив експансійну політику. Так, з 2015 р. нормативи резервування за строковими депозитами становили 3%, а за коштами на поточних рахунках депозитів на вимогу – 6,5%.

Такі заходи НБУ свідчать про те, що він прагнув зменшити обсяги вільної ліквідності, не зменшуючи обсяг монетарної бази.

Якщо ж розглядати взаємозв'язок між нормами обов'язкового резервування та інфляцією, то цей інструмент грошово-кредитної політики не дає гарантій щодо керованості інфляції і має на неї незначний вплив. Тобто під час використання норм обов'язкових резервів як інструмента антиінфляційної політики потрібно використовувати додаткові методи антиінфляційного регулювання.

Ще одним інструментом грошово-кредитного регулювання є операції з цінними паперами на відкритому ринку. Він застосовується тоді, коли необхідно зменшити або стабілізувати масу грошей в обігу, знизити інфляцію шляхом продажу Національним банком цінних паперів банкам другого рівня. Цей інструмент є найгнучкішим серед інших монетарних інструментів і найчастіше застосовується НБУ.

Так, у 2012 р. завдяки операціям з цінними паперами відбулося зростання показника ліквідності банків. НБУ, здійснюючи операції на відкритому ринку, у зазначений період придбав цінні папери на суму 38,6 млрд. грн., зокрема цінні папери на суму 2,5 млрд. грн. завдяки механізму двостороннього котирування. З портфеля Національного банку продані державні облігації на суму 3,5 млрд. грн., з них Міністерством фінансів викуплено на суму 1,6 млрд. грн.

У 2012 р. Міністерство фінансів України розмістило облігації внутрішньої державної позики на суму 42,94 млрд. грн. Виплати за облігаціями у 2012 р. в розрізі валют були такими: 47,488 млрд. грн., 737,29 млн. дол. США, 49,35 млн. євро. Впродовж 2012 р. сукупний обсяг ОВДП збільшився на 17,9% та склав 185, 8 млрд. грн. [5].

У 2013 р. уряд придбав цінні папери на суму 45,6 млрд. грн., але Національний банк не здійснював державні облігації через механізм двостороннього котирування.

Міністерство фінансів України розмістило ОВДП у 2013 р. на суму 65,22 млрд. грн. Загальний обсяг ОВДП, які перебували в обігу впродовж 2013 р., зросли на 35,8% і склали 252,4 млрд. грн. [6].

У 2014 р. уряд розмістив ОВДП на суму 218,05 млрд. грн., з них:

– кошти, що надійшли до Державного бюджету за результатами проведення аукціонів первинного розміщення ОВДП, склали 67,12 млрд. грн.;

– випуск ОВДП з метою збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» склав 22,9 млрд. грн. [7].

Також НБУ придбані цінні папери на суму 181,90 млрд. грн. Продаж зі свого портфеля цен-

Таблиця 1

Зміна норм обов'язкового резервування у 2012–2016 рр.

Рік	За строковими коштами, депозитами не фінансових корпорацій та домашніх господарств			За коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу не фінансових корпорацій та домашніх господарств	
	в національній валюті	в іноземній валюті		в національній валюті	в іноземній валюті
		довгострокові	короткострокові		
2012	0	9	3	0	10
2013	0	10	5	0	15
2014	0	10	7	0	15
2015	3			6,5	
2016					

Джерело: складено авторами на підставі джерел [4; 5–8]

тральний банк не проводив, але проводив операції з купівлі-продажу державних облігацій через такий механізм двостороннього котирування: номінальна вартість придбаних цінних паперів склала 1,03 млрд. грн., проданих – 1,00 млрд. грн.

З 5 лютого 2015 р. Національний банк у рамках підготовки до інфляційного таргетування змінив підходи до проведення грошово-кредитної політики. А також задля зниження інфляційних ризиків він застосував більш жорсткі підходи до проведення монетарної політики. Внаслідок цього розширено спектр мобілізаційних інструментів щодо проведення операцій з двостороннього котирування державних цінних паперів. У 2015 р. уряд розмістив ОВДП на первинному ринку на суму 85,02 млрд. грн., а до бюджету надійшли кошти в розмірі 9,98 млрд. грн. [8].

За підсумками 2016 р. на ринку ОВДП розміщені цінні папери на суму 166,24 млрд. грн. Внаслідок такого розміщення до Державного бюджету надійшли 37,03 млрд. грн., що на 27,05 млрд. грн. більше, ніж у 2015 р.

Також Національний банк з метою впливу на курс національної грошової одиниці здійснює валютні інтервенції, впливаючи на попит і пропозицію грошей в країні.

З 2000 р. в Україні роль валютних інтервенцій посилилась. У 2013 р. Національний банк задля збалансування валютного попиту і пропозиції здійснював операції як з купівлі, так із продажу іноземної валюти. Від'ємне сальдо валютних інтервенцій становило 3,1 млрд. дол. США.

У 2014 р. НБУ використовував валютні інтервенції, які характеризувалися тільки продажем іноземної валюти.

У другому півріччі 2014 р. на тлі загострення валютних дисбалансів Центральний банк відновив практику проведення валютних аукціонів та цільових інтервенцій, на що спрямовано 1,8 млрд. дол. США. Протягом 2014 р. також здійснювались операції з купівлі іноземної валюти для збільшення обсягів міжнародних резервів. За 2014 р. від'ємне сальдо валютних інтервенцій становило 12,3 млрд. дол. США.

У 2015 р. Національний банк України купував у невеликих обсягах валюту задля нарощення міжнародних резервів. Загалом протягом 2015 р. чиста купівля валюти Національного банку під час валютних інтервенцій становила понад 1,5 млрд. дол. США. Водночас здійснювався продаж іноземної валюти у вигляді адресних інтервенцій для проведення розрахунків за енергетичний імпорт, який становив майже 1,7 млрд. дол. США [8]. Сальдо валютних інтервенцій у 2015 р. було близьким до нуля.

Протягом 2016 р. також здійснювались валютні інтервенції, але переважно у вигляді валютних аукціонів. Чиста купівля валюти Національного банку через валютні інтервенції на міжбанківському ринку становила 1,6 млрд. дол. США [4].

Висновки. Таким чином, детальний аналіз ефективності впровадження адаптаційної політики в Україні виявив, що така політика є малоефективною і має низку негативних рис. Адже вона дає змогу частково або повною мірою відшкодувати подорожчання споживчих товарів і послуг. При цьому аналіз ефективності застосування Національним банком монетарних інструментів для зменшення рівня інфляції протягом 2012–2016 рр. довів їх опосередкований влив на показник. Адже, незважаючи на тісний кореляційний зв'язок між показниками (0,914 – показник між рівнем інфляції та обліковою ставкою, 0,582 – показник між рівнем інфляції та нормами обов'язкового резервування, -0,74 – показник між рівнем інфляції та операціями з цінними паперами на відкритому ринку), Національному банку не вдається утримувати відхилення інфляції від центральної точки цільового діапазону за допомогою вищезазначених монетарних інструментів.

Список літератури:

1. Марцин В. Деякі підходи до регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки. Економіка розвитку. 2013. № 1 (65). С. 42–48.
2. Облікова ставка НБУ / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/control/uk/publish/articl?art_id=53647.
3. Багатофакторна регресія. URL: http://helpiks.org/1-83803.html.
4. Річний звіт НБУ за 2016 рік / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49054031.
5. Річний звіт НБУ за 2012 рік / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782.
6. Річний звіт НБУ за 2013 рік / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030.
7. Річний звіт НБУ за 2014 рік / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764.
8. Річний звіт НБУ за 2015 рік / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311.

УДК 368.5(477)

Поліщук Н.В., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів
Вінницький фінансово-економічний університет

ІПОТЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Поліщук Н.В. Іпотека як елемент механізму кредитування сільськогосподарських підприємств. У статті досліджено визначення іпотеки та іпотечного кредитування сільського господарства. Узагальнено категорійно-понятійний апарат іпотеки, який тлумачиться вченими в різних версіях, тому сформовано основні напрями, де іпотеку визначено як заставу земельних ділянок та іншого нерухомого майна з метою отримання іпотечного кредиту; як фінансовий інструмент, що полягає в наданні кредиту під заставу нерухомості; як правовий інститут, що використовується в усіх правових системах; як важливий інструмент ефективного розподілу земельної власності та надійний засіб захисту кредиторів; як застава основних фондів та оборотних засобів, а також інших цінностей підприємства чи іншого об'єкта разом з відповідною земельною ділянкою чи правом користування нею.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, сільське господарство.

Полищук Н.В. Ипотека как элемент механизма кредитования сельскохозяйственных предприятий. В статье исследованы определения ипотеки и ипотечного кредитования сельского хозяйства. Обобщен категорийно-понятийный аппарат ипотеки, который толкуется учеными в разных версиях, поэтому сформированы основные направления, где ипотека определена как залог земельных участков и другого недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита; как финансовый инструмент, который заключается в предоставлении кредита под залог недвижимости; как правовой институт, который используется во всех правовых системах; как важный инструмент эффективного распределения земельной собственности и надежное средство защиты кредиторов; как залог основных фондов и оборотных средств, а также других ценностей предприятия или иного объекта вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, сельское хозяйство.

Polischuk N.V. Mortgage as an element of the mechanism of lending to agricultural enterprises. The article investigates the definition of mortgages and mortgage lending to agriculture. The category-conceptual apparatus of the mortgage is generalized, which is interpreted by scientists in different versions, therefore the main directions where the mortgage is defined: as collateral of land plots and other real estate with the purpose of obtaining a mortgage loan; as a financial instrument, which is to provide a mortgage loan; a legal institution that is used in all legal systems as an important tool for the efficient allocation of land ownership and a credible means of protecting creditors; mortgage of fixed assets and circulating assets, as well as other values of the enterprise or other object, together with the corresponding land plot or the right to use it.

Key words: mortgage, mortgage lending, agriculture.

Постановка проблеми. Іпотека є способом забезпечення зобов'язань і складним економічним, юридичним та соціальним явищем. Оскільки нині в Україні створюється механізм іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств, дуже важливо врахувати і закласти в його основу всі необхідні елементи, що забезпечують ефективне використання та розвиток капіталу. За умов необхідності пожвавлення інвестиційної діяльності, на нашу думку, постає необхідність проаналізувати наявні погляди на іпотечні відносини та чітко виокремити базові поняття, пов'язані з іпотекою та іпотечним кредитом, що дасть змогу закласти міцне підґрунтя для подальшого розвитку ефективного механізму іпотечного кредитування. Іпотечне кредитування сільського господарства супроводжується ризиками, які пов'язані з мінливими сезонними погодними умовами та постійно змінним законодавством, тому стають актуальними питання іпотечного кредитування сільського господарства та необхідності формування відповідної системи функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями іпотеки та іпотечного кредитування сільського господарства займалися такі вчені, як, зокрема, В.Д. Базилевич [2], В.Я. Вовк [3], Д.М. Гриджук [4], В.М. Діденко [5], Л.П. Кашпер [6], С.І. Кручок [7], І.О. Лютий [8], Л.А. Свистун [9], В.Д. Сидор [10], О.І. Шкуратов [11].

Актуальні питання розвитку іпотечного кредитування як однієї з важливих складових фінансово-кредитної системи вивчені недостатньо. Також потребує дослідження та узагальнення понятійно-

категорійний апарат іпотечного кредитування, зокрема іпотека як економічна категорія.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження іпотеки та іпотечного кредитування сільського господарства за сучасних умов функціонування.

Виклад основних результатів. Проведемо ґрунтовний аналіз понять «іпотека» та «іпотечне кредитування сільського господарства».

Відповідно до статті 1 Закону України «Про іпотеку» «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом» [1].

Особливої уваги заслуговує монографія «Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку» І.О. Лютого, В.І. Савич, О.М. Калівошко, де проведено ґрунтовні дослідження теоретичних та практичних проблем іпотеки, іпотечного ринку та іпотечного кредитування, де іпотекою пропонують вважати «використання нерухомого майна для забезпечення зобов'язання, а також право іпотекоутримувача на вимогу звернення стягнення на дане майно в разі виконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання переважно перед іншими кредиторами цього боржника на підставі законодавства, іпотечної угоди та (або) рішення суду» [8, с. 30].

Погоджуємося з думкою О.І. Шкуратова про те, що сільськогосподарська іпотека – це система забезпечення виконання зобов'язань боржників шляхом застави земельних ділянок, які безпосередньо належать їм на правах власності, зі складу земель сільськогосподарського призначення або прав оренди таких ділянок [11, с. 12].

Л.П. Кашпер зазначає, що іпотека є новим механізмом оптимізації розподілу ресурсів та однією з найважливіших цілей здійснюваних перетворень, що зумовлюють стабілізаційні процеси, які поступово набувають сили в Україні, створюючи відповідний інвестиційний клімат для довгострокового іпотечного кредитування, в якому зацікавлені всі сектори економіки [6, с. 166].

Значення іпотеки полягає в таких основних вимогах [4, с. 7–8]:

– іпотека забезпечує наявність і збереження нерухомого майна на той час, коли боржнику необхідно буде розрахуватися з кредитором; особливістю є те, що вартість іпотечного майна збільшується пропорційно рівню інфляції;

– іпотека нерухомого майна боржника забезпечує іпотекодержателю можливість забезпечення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами;

– іпотека стимулює боржника до виконання належним чином його зобов'язань, оскільки існує реальна загроза втратити нерухоме майно.

Як правильно констатують В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева [2, с. 37], іпотека як економічна категорія – це економічні відносини, що виникають стосовно руху вартості, наданої у позику під заставу нерухомості, з метою інвестування в об'єкти нерухомості, а іпотека як економічне явище – це трансакція, яка створює передумови для появи інвестиційних мотивацій на ринку нерухомості.

Отже, проведений моніторинг літературних джерел дає підстави зробити узагальнення категорійно-понятійного визначення іпотеки, яке тлумачиться вченими по-різному, через що спробуємо сформувати основні напрями.

Представники першого напряму, а саме В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева, О.І. Шкуратов, вважають, що іпотекою є застава земельних ділянок та іншого нерухомого майна з метою отримання іпотечного кредиту.

Прихильником другого напряму є український вчений С.І. Кручок, який обґрунтовує визначення іпотеки як фінансового інструмента, що полягає в наданні кредиту під заставу нерухомості. Так, С.І. Кручок зазначає, що «іпотека, по-перше, – це використання нерухомого майна з метою забезпечення зобов'язання; по-друге, – це право звернення стягнення на нерухоме майно на підставі законодавства, іпотечної угоди та (або) рішення суду» [7, с. 14].

Третій напрям представляють В.Д. Сидор, Л.А. Свистун, Ю.С. Довгаль, які дають таке визначення іпотеки: це правовий інститут, що використовується в усіх правових системах як важливий інструмент ефективного розподілу земельної власності та надійний засіб захисту кредиторів [9, с. 6; 10, с. 40]. Цей напрям виділяється своєрідністю та підкреслює різницю в підходах до тлумачення терміна іпотеки з економічної та правової точок зору.

Прихильники четвертого напряму, а саме О.Т. Євтух, А.М. Кутиркін та І.І. Цупор, доводять, що іпотека – це застава основних фондів та оборотних засобів, а також інших цінностей підприємства чи іншого об'єкта разом з відповідною земельною ділянкою чи правом користування нею [8], а також застава нерухомого майна для отримання довгострокової позики за умови, що нерухомість може залишатись у користуванні позичальника чи третьої особи.

І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко зазначають, що «в аграрному секторі, наприклад, іпотека сільськогосподарських земель запроваджується і використовується не тільки з метою залучення довгострокового інвестиційного ресурсу, але й для вирішення проблеми покриття сезонного дефіциту коштів, необхідних для здійснення поточної діяльності» [8, с. 9].

Земля є найбільш надійним об'єктом іпотеки, оскільки за її раціонального використання вона з часом не зношується, як інші об'єкти нерухомості,

а її вартість, навпаки, постійно зростає. Однак парадокс полягає в тому, що іпотека землі в Україні практично відсутня [4, с. 97].

Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин щодо надання кредитів під заставу нерухомого майна, зокрема землі або виробничих, житлових будівель [3, с. 102].

В.М. Діденко, Е.О. Юрій, О.А. Підлипчак, Ж.П. Лисенко [5] пропонують організацію іпотечного кредитування, яка має здійснюватися згідно з такими основними принципами:

– принцип легітимності, тобто підтвердження законності повноваження, права діяльності фізичних чи юридичних осіб;

– принцип домовленості сторін, закріпленої відповідною угодою;

– принцип пріоритетності права іпотекодержателя на задоволення забезпечених іпотекою вимог за рахунок предмета іпотеки;

– принцип транспарентності майнових прав на предмет іпотеки;

– принцип гарантованості прав іпотекодержателя шляхом державної реєстрації іпотеки;

– принцип платності, тобто погашення іпотечної позики у відповідних відсотках;

– принцип стабільності умов іпотечного договору;

– принцип обов'язкового страхування повної вартості предмета іпотеки.

Поняття іпотеки охоплює не тільки економічні, але й правові, соціально-політичні та інституційні аспекти, тому розвиток іпотечних відносин неможливий без створення відповідних передумов.

Економічні передумови розвитку іпотеки такі: загальне економічне зростання; стабільність національної грошової одиниці; невисока вартість кредитного капіталу; розробка фінансових інструментів іпотеки.

Висновки. Проведений аналіз літературних джерел свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення іпотеки, яке тлумачиться вченими по-різному, через що ми пропонуємо основні чотири напрями:

1) характеристика іпотеки як застави земельних ділянок та іншого нерухомого майна з метою отримання іпотечного кредиту;

2) визначення іпотеки як фінансового інструмента, що полягає в наданні кредиту під заставу нерухомості;

3) акцентування уваги на іпотеці як правовому інституті, що використовується в усіх правових системах як важливий інструмент ефективного розподілу земельної власності та надійний засіб захисту кредиторів;

4) узагальнення іпотеки як застави основних фондів та оборотних засобів, а також інших цінностей підприємства чи іншого об'єкта разом з відповідною земельною ділянкою чи правом користування нею.

Отже, проведений ґрунтовний аналіз літературних джерел дає підстави зробити таке узагальнення іпотеки у сільському господарстві. Ми пропонуємо розуміти її як боргове обтяження земельних ділянок сільськогосподарського призначення та іншого нерухомого майна, належних на праві власності сільськогосподарським підприємствам, які здійснюють основну господарську діяльність. Поняття іпотеки сільськогосподарських підприємств не лише стосується зазначених об'єктів нерухомого майна, але й поширюється на право їх довгострокової оренди.

Подальшого вивчення потребують окремі елементи нормативно-правового забезпечення іпотечного кредитування сільського господарства за умов сталого розвитку як повноправної складової фінансово-банківського сектору України.

Список літератури:

1. Про іпотеку: Закон України із змінами і доповненнями від 19 жовтня 2016 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/898-15.
2. Базилевич В.Д., Погорєльцева Н.П. Іпотечний ринок. Київ: Знання, 2008. 717 с.
3. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування та контроль: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 463с.
4. Гриджук Д.М., Олійник В.О. Іпотека у кредитуванні: практичні аспекти. Київ: АСК, 2006. 464с.
5. Діденко В.М., Юрій Е.О., Підлипчак О.А., Лисенко Ж.П. Основи іпотечного ринку. Чернівці: БДФА, 2009. URL: http://economics.studio/kreditovanie/elementi-ipotechnoji-sistemi-37250.html.
6. Кашпер Л.П. Еволюція та передумови розвитку земельної іпотеки в Україні. Регіональна економіка. 2008. № 1. С. 165–171.
7. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: навч. посібник. Київ: Мета, 2002. 208 с.
8. Лютий І.О., Савич В.І., Калівошко О.М. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 548 с.
9. Свистун Л.А., Довгаль Ю.С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасні проблеми та фактори розвитку: монографія. Полтава: ПолтНТУ, 2014. 162 с.
10. Сидор В.Д. Історико-правові аспекти земельної іпотеки. Підприємництво, господарство і право. 2006. № 9. С. 40–42.
11. Шкуратов О.І. Роль земельної іпотеки в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників. Економіст. 2011. № 10. С. 12–13.

УДК 336.717.8:336.01

Тустановський Ю.Г., аспірант
Університет банківської справи

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА СУТЬ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Тустановський Ю.Г. Теоретико-методологічна суть фінансового посередництва. У статті проаналізовано наукові підходи до трактування понять «фінансовий ринок» та «фінансове посередництво». Визначено суть та складники фінансового ринку. Обґрунтовано характерні ознаки фінансового посередництва та його роль у розвитку фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, сегменти фінансового ринку, фінансове посередництво, фінансові ресурси, фінансовий посередник.

Тустановский Ю.Г. Теоретико-методологическая суть финансового посредничества. В статье проанализированы научные подходы к трактовке понятий «финансовый рынок» и «финансовое посредничество». Определены суть и составляющие финансового рынка. Обоснованы характерные признаки финансов и его роль в развитии рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, сегменты рынка, финансовое посредничество, финансовые ресурсы, финансовый посредник.

Turstansky Y.G. Theoretical and methodological essence of financial intermediation. In the article the scientific approaches to the interpretation of the concepts of «financial market» and «financial intermediation» are analyzed. The essence and components of the financial market are determined. The features of financial intermediation and its role in the development of the financial market are considered.

Key words: financial market, financial market segments, financial intermediation, financial resources, financial intermediary.

Постановка проблеми. Серед проблем розвитку фінансових систем питання функціонування інституту фінансового посередництва посідають вагоме місце.

Як свідчить практика, активна участь фінансових посередників дає змогу мінімізувати фінансові ризики за рахунок їх перерозподілу між учасниками процесу інвестування та знизити витрати на пересування капіталів. Водночас зазначені інститути не є константними. Інноваційні та глобалізаційні процеси змінюють поступово як самі фінансові ринки, так і певною мірою суть фінансового посередництва.

Враховуючи вищенаведене, закономірно, що необхідною умовою методичного забезпечення ефективного розвитку фінансового посередництва є наявність чіткого узгодженого термінологічного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовому посередництву та фінансовим інститутам на фінансовому ринку приділено значну увагу як класиками економічної теорії, так і сучасними науковцями. Зокрема, питання виникнення та розвитку фінансового посередництва ґрунтовно представлено в наукових працях Г. Александера, Ф. Мишкіна, П. Роуза, О. Барановського, О. Вовчак, В. Корнієва, В. Фаріона, П. Рубанова, І. Школьник, В. Козирєва, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкової, А. Канаєва, Л. Кузнєцової, С. Козьменко та ін.

Водночас, віддаючи належне напрацюванням теоретиків, слід відзначити певну дискусійність у поглядах науковців, яка вимагає проведення додаткових досліджень.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні теоретико-методичних підходів до трактування сутності фінансового посередництва.

Виклад основних результатів. З огляду на те, що фінансове посередництво тісно пов'язане з поняттям фінансового ринку, вважаємо доцільним обґрунтувати суть понять «фінансовий ринок» та «фінансове посередництво».

Опрацювання літературних джерел дало змогу виділити такі основні підходи до трактування категорії «фінансовий ринок», які домінують серед науковців:

- трактування фінансового ринку як ринку, для якого властивими є попит та пропозиція фінансових ресурсів, тобто грошей, валюти, акцій, облігацій та інших цінних паперів. Наприклад, в англомовних Інтернет-ресурсах фінансовий ринок трактується як «місце, де особи займаються будь-якою фінансовою операцією» або як «певна платформа, в якій покупці та продавці беруть участь у купівлі та продажу фінансових продуктів» [1];
- визначення фінансового ринку як певної системи відносин, які виникають із приводу купівлі-продажу специфічних товарів;
- детермінація фінансового ринку як певної сукупності інститутів, які забезпечують взаємодію попиту і пропозиції на гроші як специфічний товар, їх взаємне врівноваження» [2, с. 7];

• трактування фінансового ринку як механізму перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами підприємницької діяльності, державою і населенням, фінансовими інститутами і т. д.

На нашу думку, відмінності у трактуваннях зумовлюються відмінностями в об'єктах та предметах досліджень науковців. Так, із функціонального погляду фінансовий ринок виступає певним сегментом ринкових відносин, який є механізмом акумулювання та перерозподілу грошових засобів суспільства. А з позиції організації фінансових відносин фінансовий ринок являє собою сукупність різноманітних структурних елементів фінансових відносин, взаємопов'язаних між собою.

У нашому дослідженні ми трактуватимемо фінансовий ринок як певну платформу з сукупності автономних сегментів фінансової системи, на якій фінансові інституції, формуючи потік коштів від суб'єктів, що мають надлишок фінансових ресурсів, до суб'єктів, які їх потребують, забезпечують їх ефективний перерозподіл.

Під час визначення складу та складників фінансового ринку дослідники дотримуються двох підходів.

За вузького трактування фінансовий ринок ототожнюється виключно з грошовим ринком. Такі визначення зустрічаються, зокрема, в публікаціях класиків Л. Харріса та Ф. Мишкіна, які ставлять знак рівності між грошовим і фінансовим ринком.

За широкого трактування фінансового ринку, що є більш поширеним, дослідники визначають його як сукупність певних сфер та сегментів фінансової системи. При цьому слід зазначити, що перелік складників фінансового ринку та його сегментація у різних науковців та експертів практиків є відмінними.

Так, експерти Банку Канади вказують, що фінансові ринки складаються з ринків грошей, облігацій, акцій, деривативів та іноземної валюти [3].

Український науковець В.В. Коваленко визначає такі складники фінансового ринку: грошовий ринок; ринок капіталів; ринок фінансових послуг (до якого відносить ринок позичкових капіталів, ринок страхових послуг, ринок цінних паперів, валютний ринок, та (що, на нашу думку, спірно) ринок нерухомості) [4].

Натомість автори англомовної Інвестопедії дають ще іншу сегментацію та визначають такі складники фінансового ринку, як:

• ринок капіталів (місце, де індивіди та установи продають фінансові цінні папери);

• грошовий ринок (сегмент, на якому обертаються фінансові інструменти з високою ліквідністю та дуже коротким строком погашення);

• готівковий або точковий ринок (сегмент готівкового ринку, де товари продаються за готівку і доставляються негайно);

• ринок деривативів (сегмент похідних фінансових інструментів);

• форекс та міжбанківський ринок (сегмент фінансової системи та торгівлі валютами серед банків та фінансових установ за винятком приватних інвесторів та менших торговельних партій) [5].

Подібним чином В.С. Лук'янов, трактуючи фінансовий ринок «як множинне, багатомірне, полісистемне явище», зазначає, що він охоплює широку сукупність окремих сфер і сегментів національної економіки та має низку різновидів. До складників фінансового ринку дослідник відносить: емісійний та грошово-кредитний ринок, валютний ринок, ринки фінансових послуг, ринок цінних паперів, ринок боргових паперів, міжбанківський ринок, ринок позикових капіталів, фондовий ринок, ринок деривативів та похідних фінансових інструментів, форекс-ринок, спекулятивний ринок, іпотечно-інвестиційний ринок тощо [6].

Безумовно, таке деталізоване широке визначення сегментів фінансового ринку є цікавим, водночас, на нашу думку, чітких критеріїв систематизації автором не наведено. Вважаємо, що у нашому дослідженні узагальнено сегменти фінансового ринку доцільно поділяти на: грошовий ринок, ринок цінних паперів, кредитний ринок та страховий. У подальшому за необхідності поглибленого дослідження можлива деталізація за кожним сегментом. Так, ринок цінних паперів може сегментуватися на первинний та вторинний ринки і т. д.

Закономірно, як і кожен ринок, фінансовий ринок має власний об'єкт купівлі-продажу та суб'єктів, між якими здійснюються угоди.

Автор погоджується з Л.В. Кузнецовою та І. Школьник, які у своїх дослідженнях підкреслюють, що основним товаром на фінансовому ринку є фінансові ресурси в грошовій формі [7].

Відповідно, основними суб'єктами фінансового ринку є покупці та продавці фінансових ресурсів. Зазначимо, що характерною особливістю функціонування фінансового ринку є те, що покупці на цьому ринку ще виступають інвесторами, тобто суб'єктами, які в результаті цілеспрямованого вкладення грошей (інвестування) прагнуть отримати певні фінансові активи, які принесуть їм додатковий дохід. Зазначена діяльність, спрямована на отримання прибутку, відбувається без безпосередньої участі у виробничому процесі. За певних обставин взаємодія між покупцем та продавцем фінансових ресурсів відбувається не безпосередньо, а за участі третьої особи – фінансового посередника. На думку В. Смагіна, посередник, по суті, втискається між емітентом та інвестором, перетворюючи їх на кінцевого емітента і кінцевого інвестора [8]. Дослідник зазначає, що коли один із суб'єктів фінансового ринку починає виконувати функції й емітента, й інвестора одночасно, можна стверджувати про становлення нового суб'єкта фінансового ринку, а саме посередника.

Під час визначення суті та поняття «фінансовий посередник» у науковій літературі одні дослідники ототожнюють поняття «фінансовий інститут» та «фінансовий посередник», деякі прирівнюють суті фінансового посередництва та фінансового посередника, інші, навпаки, здійснюють відокремлення понять «фінансове посередництво» та «фінансовий посередник».

З урахуванням того, що категорії «фінансове посередництво» (як певний вид діяльності на фінансовому ринку) та «фінансовий посередник» (як суб'єкт фінансового ринку, що здійснює посередницьку діяльність) є одними з найбільш дискусійних, уважаємо за необхідне приділити їм додаткову увагу.

Як слушно зазначає О.О. Полєтаєв, «фінансове посередництво є специфічним, практичним і неординарним явищем» і додає, що «на даний феномен впливають культурні, фінансові, політичні та інші фактори, а також національні особливості систем заощаджень і трансформації капіталів. Це є однією з причин того, що сьогодні вітчизняна і світова фінансова термінологія та фінансове право не містить загальноприйнятого визначення і трактування терміну «фінансове посередництво» [9].

Проведене нами детальне ознайомлення з публікаціями щодо сутності фінансового посередництва дає змогу виділити підходи до трактування його сутності.

Автори англомовного словника Business dictionary трактують фінансове посередництво вузько, винятково в контексті банківської діяльності, визначаючи його як «процес, який здійснюють банки, беручи кошти від вкладника, а потім видаючи їх позичальнику» [10].

Подібно відомий американський учений Ф. Мишкін фінансове посередництво визначає як процес непрямого інвестування, за якого фінансові посередники позичають кошти в тих суб'єктів, які їх заощадили, і, своєю чергою, надають позики іншим [11, с. 903].

Вітчизняні науковці Н.Р. Швець, О.М. Осадець трактують фінансове посередництво також вузько, визначаючи його як «специфічний вид діяльності на грошовому ринку, що полягає в акумуляції його суб'єктами в обмін на свої зобов'язання вільних грошових капіталів і розміщення їх від свого імені у дохідні активи». Внаслідок цієї діяльності, як приходять до висновку дослідники, відбуваються три основні ефекти: на ринку з'являються нові фінансові інструменти і загальний асортимент їх значно розширюється (це посилює стимули для формування вільних грошових капіталів); урізноманітнюється трансформація грошового капіталу, що сприяє кращій адаптації його руху до потреб розширеного відтворення; скорочуються витрати економічних суб'єктів на забезпечення руху свого грошового капіталу [12].

Д. Гайдукович, трактуючи фінансове посередництво подібно до Ф. Мишкіна як «опосередковану професійну діяльність», водночас розширює коло учасників, відносячи до них фінансові інститути, які забезпечують ефективне акумулювання, розподіл фінансових ресурсів та їх управління шляхом надання фінансових послуг для формування стійких позицій розвитку фінансового ринку та забезпечення економічного зростання держави [13, с. 124]. На думку автора, даний підхід до визначення фінансового посередництва є більш обґрунтованим на сучасному етапі його розвитку, оскільки не обмежує коло фінансових посередників виключно банківськими установами та наданням позик.

Орієнтацію на отриманні прибутку від фінансового посередництва зазначено у глосарії OECD, в якому фінансове посередництво визначається як «продуктивна діяльність, в якій певний інститут бере на себе власні зобов'язання для придбання фінансових активів шляхом здійснення фінансових операцій на ринку» [14].

Автори монографії «Небанківське фінансове посередництво на ринку фінансових послуг України: сучасний стан та перспективи розвитку» визначають фінансове посередництво «як опосередковану та вмотивовану діяльність фінансових інститутів із приводу ефективного накопичення, спрямування, розподілу ресурсів шляхом реалізації фінансових послуг», підкреслюючи мотивованість інститутів, які виконують функції фінансового посередництва [15, с. 13].

З юридичного погляду, як зазначено у Господарському кодексі України, фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, окрім випадків, передбачених законодавством [16].

Окремі науковці теж підкреслюють правові аспекти фінансового посередництва. Так, В.К. Васенко визначає фінансове посередництво як професійну діяльність на фінансовому ринку, яка потребує отримання дозволу (ліцензії), спрямована на залучення коштів клієнтів на добровільних засадах на комісійній, інвестиційній або іншій основі, а також передбачає їх інвестування у фінансові активи для отримання прибутку і виплати його обумовленої частини клієнту» [17].

Найбільш широко у своєму дисертаційному дослідженні пропонує трактувати фінансове посередництво О.Л. Лаврик. Автор пропонує розуміти фінансове посередництво дещо ширше, а саме як «систему економічних відносин із приводу акумулювання фінансових ресурсів на фінансовому ринку та поза його межами, їх трансформації в інвестиційний капітал та трансферу останнього відповідальним реципієнтам для отримання фінансового, соціального, матеріального та інших ефектів на принципах індивідуальної та колективної участі» [18, с. 7].

На думку дослідника, трактування фінансового посередництва як діяльності лише в межах фінансового ринку для отримання прибутку (за рахунок комісійних або процентних платежів), що передбачає залучення та розміщення фінансових ресурсів виключно на платній для клієнтів основі та лише у грошовій формі з відсутністю можливості донорів фінансових ресурсів впливати на напрями їх розміщення, не відповідає тенденціям розвитку фінансових відносин. З урахуванням цього автор пропонує виділяти новий тип фінансового посередництва та розглядати не лише традиційні два канали трансформації фінансових ресурсів від власників до посередників (грошово-кредитний та фондовий), а ще й гібридний, який сформувався у кризовий період за межами фінансового ринку як самоорганізована форма взаємодії між власниками тимчасово вільних фінансових ресурсів та суб'єктами економіки, що їх потребують, за посередництва спеціалізованих онлайн платформ [18].

Висновки. Узагальнивши результати дослідження, можна зробити висновки щодо фінансового ринку та фінансового посередництва:

1. Фінансовий ринок виступає як певна платформа із сукупності автономних сегментів фінансової системи, на якій фінансові інституції, формуючи потік коштів від суб'єктів, які мають надлишок фінансових ресурсів, до суб'єктів, які їх потребують.

2. Основним товаром на фінансовому ринку є фінансові ресурси в грошовій формі. Ефективну взаємодію між покупцем та продавцем фінансових ресурсів забезпечує фінансове посередництво.

3. За своєю суттю фінансове посередництво є процесом непрямого інвестування, за якого фінансові посередники позичають кошти в тих суб'єктів, які їх заощадили, і, своєю чергою, надають іншим, які потребують.

4. Отримання прибутку за фінансового посередництва відбувається без безпосередньої участі у виробничому процесі.

5. Кінцевим ефектом фінансового посередництва є ефективний перерозподіл фінансових ресурсів.

Список літератури:

1. Фінансовий ринок: навч. посіб. / Д.І. Дема, І.В. Абрамова, Л.В. Недільська; за заг. ред. Д.І. Деми. Житомир: ЖНАЕУ, 2017. 448 с
2. Managementstudyguide. URL: https://www.managementstudyguide.com/financial-market.htm.
3. Інтернет-ресурс Банку Канади. URL: https://www.bankofcanada.ca/markets/about-financial-markets/.
4. Коваленко В.В. Системні особливості фінансового посередництва та його вплив на розвиток фінансового ринку. URL: http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/.
5. Інвестопедія. URL: https://www.investopedia.com/.
6. Лук'янов В.С. Дискусійні аспекти трактування фінансового ринку в сучасних наукових узагальненнях.
7. URL: http://soskin.info/ea/2012/5-6/201215.html.
8. Кузнецова Л.В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія. Одеса: Атлант, 2009. 324 с.
9. Смагін В.Л. Діяльність базових інститутів фінансових ринків в контексті інституціональних змін. URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/22723/1/6854.pdf.
10. Полєтаєв О.О. Економічна сутність фінансового посередництва. Наукові праці. Т. 126. Вип. 113. С. 39–46.
11. Business dictionary. URL: http://www.businessdictionary.com/definition/financial-intermediation.html.
12. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. К.: Основа, 1998. 963 с.
13. Швець Н.Р., Осадець О.М. Кредитні спілки в структурі фінансового посередництва. Науковий огляд. 2015. № 8(18).
14. Гайдукович Д. Фінансове посередництво та його вплив на розвиток фінансового ринку. Економічний простір. 2014. № 84. С. 122–129.
15. Інтернет-ресурс OECD. URL: https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=972.
16. Небанківське фінансове посередництво на ринку фінансових послуг України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Смерічевський, Н.Ю. Рекова, О.І. Клімова; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Смерічевського. Маріуполь: ДонДУУ, 2015. 270 с.
17. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, станом на 11.10.2013. URL: http://zakon.rada.gov.ua.
18. Васенко В.К. Фінансове посередництво: колект. монографія. Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А., 2009. 450 с.

УДК 336.73

Холодилова А.О., аспірант
кафедри банківської справи
Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Холодилова А.О. Напрями вдосконалення регулювання діяльності небанківських кредитних установ. У статті досліджено особливості функціонування небанківських кредитних установ та їх роль в економіці держави в сучасних умовах. Охарактеризовано основні функції, що покладені на національну систему регулювання діяльності небанківських кредитних установ, для їх подальшого розвитку. Визначено головні проблеми у сфері регулювання діяльності небанківських кредитних установ та шляхи їх розв'язання. Запропоновано науково-методичні підходи до вдосконалення порядку формування резервів на можливі втрати від кредитних ризиків небанківських кредитних установ. Доведено необхідність запровадження системи економічних і фінансових нормативів для небанківських кредитних установ. Обґрунтовано необхідність посилення комунікацій та координації діяльності регуляторів фінансового сектору.

Ключові слова: небанківська кредитна установа, механізм регулювання, нагляд, ризики, економічні нормативи, захист прав споживачів.

Холодилова А.А. Направления совершенствования регулирования деятельности небанковских кредитных организаций. В статье исследованы особенности функционирования небанковских кредитных организаций и их роль в экономике государства в современных условиях. Охарактеризованы основные функции, возложенные на национальную систему регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, для их дальнейшего развития. Определены главные проблемы в сфере регулирования деятельности небанковских кредитных учреждений и пути их решения. Разработаны методические подходы к совершенствованию порядка формирования резервов на возможные потери от кредитных рисков небанковских кредитных организаций. Обоснована необходимость внедрения системы экономических и финансовых нормативов для небанковских кредитных организаций. Определена необходимость усиления коммуникаций и координации деятельности регуляторов финансового сектора.

Ключевые слова: небанковская кредитная организация, механизм регулирования, надзор, риски, экономические нормативы, защита прав потребителей.

Kholodylova A.O. Directions of improvement of regulation of non-bank lending institutions. In the article features of the functioning of non-bank financial institutions and their role in the state economy in modern conditions are investigated. The main obligations imposed on the national system of regulation of non-bank financial institutions are described, with the purpose of improving the development of non-bank institutions. The main problems in the sphere of regulation of activity of non-bank financial institutions and ways of their decision are determined. Methodical approaches to perfection of the order of formation of reserves for possible losses from credit risks of non-bank credit organizations are developed. The necessity of introduction of the system of economic and financial standards for non-bank credit organizations is substantiated. The need to strengthen communications and coordinate the activities of financial sector regulators has been identified.

Key words: non-bank credit institutions, mechanism of state regulation, supervision, risks, administrative and legal measures, offenses.

Постановка проблеми. У сучасній економіці важливу роль у спрямуванні коштів від суб'єктів, які їх заощадили, до суб'єктів-позичальників відіграють небанківські кредитні установи – інститути фінансового посередництва. У розвиненому ринковому господарстві шляхом реалізації механізму фінансового посередництва вони вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі ж самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів і вищу якість надання фінансових послуг [1, с. 11; 2, с. 25; 3, с. 17; 4, с. 34]. Тому дослідження проблем розвитку вітчизняного фінансового сектору та регулювання і нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ є сьогодні надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем регулювання і нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ і посиленню їх ролі у фінансовій системі України присвячено праці таких авторів, як Т. Буй [14], В. Жупанин [10], В. Кротюк [27], І. Лютий [3], В. Міщенко [1; 7], С. Міщенко [18; 23; 26], С. Нау-

менкова [2; 4; 9; 22], А. Ряховська [30], І. Шумило [25] та ін. Разом із тим ціла низка питань, що пов'язані з регулюванням і наглядом за діяльністю вітчизняних установ небанківського фінансового сектору на ринку фінансових послуг, залишаються не дослідженими та потребують подальшого дослідження і практичного вирішення.

Водночас в умовах подальшої трансформації вітчизняного фінансового сектору виникає необхідність подальших досліджень діяльності небанківських фінансових установ та їхньої ролі в кредитуванні реального сектору економіки. Зокрема, це стосується встановлення для небанківських фінансових установ обґрунтованих значень економічних нормативів, удосконалення інституціоналізації їхньої діяльності на ринку фінансових послуг, поліпшення управління фінансовими ризиками тощо.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення та оцінка заходів, які вживає Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, для вдосконалення регулювання і нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ і розроблення пропозицій щодо збільшення обсягів, поліпшення якості надання фінансових послуг і підвищення рівня захисту прав споживачів.

Виклад основних результатів. У сучасній економіці важливу роль у спрямуванні коштів від суб'єктів, які їх заощадили, до суб'єктів-позичальників, що відчувають потребу у коштах, відіграють небанківські фінансові та кредитні установи.

Розвиток і функціонування фінансово-кредитних установ в Україні перебувають ще під впливом негативних наслідків фінансової кризи, яка відбувалася у попередні роки і значно вплинула на фінансову систему нашої держави. Саме тому фінансово-кредитним установам притаманні такі основні проблеми: низький рівень капіталізації, низька якість і різноманітність фінансових послуг, зменшення співвідношення довгострокових депозитів і довгострокових кредитів, скорочення ресурсної бази, зростання відсоткових ставок за кредитами, недостатній рівень прозорості та системи захисту прав інвесторів, кредиторів, інших клієнтів цих установ, відсутність ефективного та результативного ризик-менеджменту, неналежний рівень державного регулювання, контролю та підтримки тощо.

Ніколи раніше рівень довіри до банківської системи країни ще не був настільки низьким. У 2014–2015 рр. банківська система «втратила» близько 30% усіх активів, які знаходилися на балансах банків, а понад 60 банків було виведено з ринку. При цьому для 70% вкладників відсотки за депозитами в банках були або основною, або однією з найбільш відчутних статей доходу [5, с. 24; 6, с. 39; 7, с. 34; 8, с. 53].

Після завершення найбільш гострої стадії банківської кризи лише незначна частина суб'єктів ринку захотіла повернути свої заощадження в банківську систему. Значна частина колишніх вкладників намагається знайти альтернативне застосування своїм коштам: багато клієнтів банків усе активніше співпрацюють із кредитними та фінансовими компаніями, інвестиційними та недержавними пенсійними фондами, компаніями з управління активами, а також приватними інвесторами, які починають більш активно працювати на ринку фінансових послуг, пропонуючи юридичним і фізичним особам більш прибуткові та надійні умови інвестування власних коштів [9, с. 5; 10, с. 48; 11, с. 42; 12, с. 8; 13, с. 43; 14, с. 98].

Важливим фактором у вирішенні наявних проблем є стан державного регулювання і нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ на вітчизняному ринку фінансових послуг. Саме його розбудова, включаючи створення якісно нових інституційних засад функціонування й удосконалення правових засад, посилення механізмів координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, запровадження нових фінансових інструментів і методів регулювання фінансових і кредитних відносин у сфері діяльності небанківських фінансових посередників тощо, відбувається в умовах глобалізації світової економіки і світових фінансових ринків [15, с. 19; 16, с. 18; 17, с. 15; 18, с. 52].

Варто зазначити, що вітчизняна система регулювання і нагляду за діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ сьогодні ще остаточно не сформована і перебуває в процесі формування. Це значною мірою зумовлено не лише внутрішніми чинниками та проблемами розвитку ринку фінансових послуг, політичною та макроекономічною нестабільністю в країні, банківською кризою 2014–2016 рр., різкою девальвацією національної валюти, а й впливом зовнішніх факторів, передусім впливом світової фінансової кризи 2008–2009 рр. [19; 20, с. 5; 21, с. 29; 22, с. 189].

До створення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, регулювання і нагляд за діяльністю небанківських фінансових установ були практично відсутні або мали епізодичний характер. Сьогодні регуляторна діяльність Нацкомфінпослуг має здебільшого формальні ознаки і полягає переважно в контролі над наданням звітності та термінами її подачі. Регулювання і нагляд за діяльністю більшості небанківських фінансових установ ще залишаються достатньо ліберальними. Це пов'язано, перш за все, з недостатнім рівнем розвитку самого небанківського фінансового сектору, а тому на нинішньому етапі головними завданнями, як зазначається у науковій літературі, є прискорення темпів його реформування, посилення інституційної спроможності, зокрема підвищення рівня політичної, операційної та фінансової незалежності, розширення спектру використовуваних фінансових інструментів, мето-

дів та інструментів регулювання і нагляду, підвищення рівня фінансової стійкості [23, с. 45; 24, с. 42; 25, с. 10; 26, с. 41].

З позиції вдосконалення діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, доцільним є впровадження нових методик здійснення наглядової діяльності щодо небанківських фінансових установ, що ґрунтуються на використанні ризик-орієнтованого підходу відповідно до вимог Базелю II [27, с. 7]. Це потребує відповідного розширення змісту та поліпшення якості аналітичної роботи, яка повинна бути доповнена не лише загальними статистичними даними, а й дослідженням фінансових ризиків, що виникають у процесі діяльності установ, запровадженням у практику небанківських фінансових установ розрахунку показника економічного капіталу тощо [28; 29].

Слід також зауважити, що нині ще не використовуються єдині принципи нагляду за діяльністю фінансових установ, які підпорядковані різним регуляторам. Так, наприклад, незважаючи на те що діяльність банків і кредитних спілок багато в чому схожа, економічні нормативи для банків НБУ встановив на значно вищому рівні, ніж відповідні нормативи, що встановлені Нацкомфінпослуг для кредитних спілок (зокрема, вимоги до капіталу). Такий підхід зумовлює перехід фінансового бізнесу від банківського сектору до сектору кредитних спілок, який має менш жорсткі норми регулювання, що дає їм змогу брати на себе більші ризики і, як наслідок, одержувати вищі прибутки [30, с. 154]. Тому надзвичайно велике значення має забезпечення прозорості в діяльності всіх фінансових регуляторів, насамперед на основі посилення комунікацій між ними та розроблення і реалізації відповідної стратегії взаємодії.

Велике значення для посилення регуляторної спроможності для небанківських кредитних установ має вдосконалення порядку формування резервів на можливі втрати від кредитних ризиків. Необхідним також є розширення переліку інструментів, за яким окремі небанківські кредитні установи мають формувати резерви на можливі втрати [31, с. 124; 32, с. 153].

Сьогодні пруденційний нагляд за діяльністю небанківських кредитних установ потребує суттєвого вдосконалення на основі розроблення системи економічних та фінансових нормативів для посередників, що здійснюють кредитну діяльність, обов'язковість виконання яких дасть змогу Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, створити дієву та ефективну систему пруденційного нагляду відповідно до найкращих світових практик.

На нашу думку, для впорядкування регуляторної діяльності відповідно до профілю фінансових послуг, які надають окремі установи, доцільно виділити окремі групи різних за видами небанківських фінансових установ (окрім страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів та їх адміністраторів), тобто виокремити їх за такими напрямами: кредитні фінансові установи, ощадні фінансові установи та технічні фінансові установи, а потім визначити головний вид ризику, що притаманний саме цій групі фінансових установ. Таким чином, під час регулювання та нагляду за діяльністю кредитно-договірних фінансових посередників головну увагу слід зосередити на нормативах платоспроможності, а для ощадних установ – на нормативах ліквідності.

Нині найбільш оперативна звітність небанківських фінансових установ складається один раз на квартал. Якщо розглядати наявні нормативно-правові акти щодо фінансових нормативів окремих небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок і кредитних установ), то слід відзначити, що існує група нормативів ліквідності, на основі яких визначається достатність коштів фінансової установи для погашення зобов'язань на певний момент часу. Однак аналіз діяльності окремої небанківської кредитної установи за квартальними даними не дає чіткого уявлення про реальний стан за такими нормативами. Тому, на нашу думку, доцільним є впровадження щомісячної звітності за окремими показниками діяльності небанківських фінансових установ (наприклад, за ліквідними активами та зобов'язаннями).

Сьогодні перед Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, стоїть завдання якісного поліпшення контролю над діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ починаючи зі збору, аналізу, узагальнення та розкриття звітності (включаючи вдосконалення інформаційних каналів), поліпшення методології аналізу та закінчуючи формуванням ефективного механізму здійснення оперативних перевірок діяльності небанківських кредитних установ і дієвої системи реагування на перші прояви їх неплатоспроможності.

Основними напрямами вдосконалення діяльності небанківських кредитних установ у сучасних умовах, на нашу думку, повинні бути:

1. Забезпечення процесу формування нормативно-правової бази щодо діяльності небанківських кредитних установ.

2. Вдосконалення механізму, методів та інструментів оцінки ризиків діяльності небанківських кредитних установ із боку регуляторів.

3. Стабілізація на фінансовому ринку та подолання економічних проблем шляхом зміни методів регулювання і контролю з боку регуляторів фінансового сектору: Національного банку України, Нацкомфінпослуг та Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку.

4. Забезпечення прозорості діяльності та фінансової стійкості небанківських кредитних установ.

5. Запровадження системи економічних і фінансових нормативів для небанківських кредитних установ.

6. Створення інститутів, які б захищали небанківські кредитні установи від шахрайства, а їх клієнтів – від можливого банкрутства цих установ.

7. Створення додаткових стимулів для залучення заощаджень населення і суб'єктів господарювання, а саме: здійснення постійного моніторингу та контролю над діяльністю небанківських кредитних установ, підвищення нормативів їх капіталізації, поліпшення умов діяльності та розширення повноважень саморегулівних організацій, створення системи ефективного податкового стимулювання інвесторів, сприяння розвитку організованого фондового ринку тощо.

8. Вдосконалення порядку формування резервів на можливі витрати під час здійснення кредитних операцій окремими небанківськими фінансово-кредитними установами.

9. Застосування нових методик у сфері управління ризиками, що виникають у діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.

Висновки. Наведені пропозиції щодо реформування механізму та посилення ролі небанківських кредитних установ у структурі вітчизняного фінансового сектору є підставою для посилення їх інституційної спроможності та вдосконалення системи наглядових та контролюючих функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, чіткого розподілу сфер впливу між нею та Національною комісією із цінних паперів і фондового ринку й Національним банком України, що передбачено програмою реформування вітчизняного фінансового сектору.

Проте вже сьогодні ми можемо спостерігати відновлення та пожвавлення фінансової активності небанківських кредитних установ, поновлення програм кредитування, що чинить позитивний вплив на зростання економічної активності суб'єктів реального сектору економіки та сприяє забезпеченню стабільного економічного розвитку.

Список літератури:

1. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України. Фінанси України. 2010. № 10. С. 3–14.
2. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики. Фінанси України. 2013. № 10. С. 20–33.
3. Лютий І.О., Міщенко С.В. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи. Фінанси України. 2007. № 3. С. 14–28.
4. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні. Вісник НБУ. 2014. № 11. С. 31–37.
5. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 7–33.
6. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова, В.П. Малюков, С.Г. Куликов. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2011. 119 с.
7. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами. Економіка України. 2002. № 5. С. 29–36.
8. Науменкова С.В. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. № 10(163). С. 51–57.
9. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування. Економіка та держава. 2009. № 11. С. 46–48.
10. Жупанин В.В., Міщенко В.І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України. Фінанси України. 2008. № 2. С. 44–58.
11. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення. К.: Знання, 2010. 66 с.
12. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України. Фінанси України. 2010. № 4. С. 3–16.
13. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста. Вестник Финансового университета. 2013. № 1(73). С. 35–45.
14. Буй Т.Г., Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. Фінанси України. 2010. № 2. С. 89–101.
15. Мищенко С.В. Механизмы координации денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2012. № 2(74). С. 16–26.
16. Мищенко С.В. Современные подходы к реализации монетарной политики и регулированию финансовых систем. Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2011. № 3(69). С. 12–20.
17. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи. Вісник НБУ. 2013. № 7. С. 11–17.
18. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором. Банківська справа. 2007. № 1. С. 41–56.
19. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип.15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. К.: НБУ ЦНД, 2010. 124 с.
20. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. № 2. С. 3–11.
21. Сомик А., Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України. Вісник НБУ. 2007. № 5. С. 28–31.
22. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 1(105). С. 186–196.

23. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. Фінанси України. 2010. № 7. С. 35–49.

24. Науменкова С. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2015. № 12. С. 39–48.

25. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило та ін. Вісник НБУ. 2006. № 3. С. 6–11.

26. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору. Вісник НБУ. 2008. № 9. С. 36–45.

27. Кротюк В.Л., Міщенко В.І. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах. Банківська справа. 2005. № 4. С. 3–9.

28. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку. Вісник НБУ. 2008. № 1. С. 58–64.

29. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2008. № 3. С. 90–93.

30. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса / Под ред. А.Н. Ряховской. М.: Финансовый университет, 2012. 280 с.

31. Науменкова С.В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6. К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. 162 с.

32. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України. Київ, 2009. 246 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.931

Клюс Ю.І., д. е. н., доцент,
завідуючий кафедрою обліку і оподаткування
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДҐРУНТЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Клюс Ю.І. Інформаційне підґрунтя оцінювання інноваційної активності промислових підприємств. У статті розглянуто інформаційне забезпечення оцінювання інноваційної привабливості підприємства, проаналізовано форми статистичної звітності підприємства щодо інновацій, надано рекомендації щодо вдосконалення складу показників у інноваційній звітності підприємства.

Ключові слова: інноваційна привабливість, оцінювання, звітність, показники, удосконалення.

Клюс Ю.И. Информационная основа оценивания инновационной активности промышленных предприятий. В статье рассмотрено информационное обеспечение оценивания инновационной привлекательности предприятия, проанализированы формы статистической отчетности предприятия по инновациям, предоставлены рекомендации по совершенствованию состава показателей в инновационной отчетности предприятия.

Ключевые слова: инновационная активность, оценивание, отчетность, показатели, усовершенствование.

Klius Yu.I. Information basis for assessing the innovation activity of industrial enterprises. The paper deals with information for evaluating the attractiveness of innovative enterprises, analyzed forms of statistical statements about innovation, and recommendations for improvement of performance in innovation statements.

Key words: innovation attractiveness, evaluation, reporting, performance, improvement.

Постановка проблеми. За умов подолання фінансової кризи перехід на інноваційний шлях розвитку стає нагальною необхідністю. З огляду на проголошену Україною орієнтацію на інтеграцію до світової економіки особливої актуальності набуває питання залучення інвестицій у підприємства промисловості України, що займаються інноваційною діяльністю. Досвід країн з розвиненою економікою свідчить про те, що відмова від активного інвестування інноваційної сфери виробництва ставить під загрозу саме існування підприємства в конкурентному ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань оцінювання інноваційної активності підприємств посідає значне місце у працях вітчизняних [1–3] та зарубіжних [4] вчених. В їх роботах, зокрема, досліджено різні підходи до оцінювання інноваційної активності, розглянуто пропозиції щодо критеріїв, показників та параметрів такого оцінювання.

Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження у цій галузі, досі незначна увага приділяється розгляду інформаційного підґрунтя оцінювання інноваційної активності.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд наявних підходів до розв'язання цієї проблеми. Для досягнення мети необхідно здійснити дослідження підходів до визначення інформаційного підґрунтя оцінювання інноваційної активності підприємства за умов виходу з кризового стану.

Виклад основних результатів. У статті під промисловим підприємством, що займається інноваційною діяльністю, розуміється підприємство, яке витрачає кошти на інноваційні заходи, а також виробляє та реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги.

Під інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства розуміється одна з форм інвестиційної діяльності, що пов'язана з вкладеннями коштів в інновації та забезпечує їхнє створення і застосування.

Інформаційне забезпечення оцінювання інноваційної активності підприємства можна визначити як сукупність інформаційних ресурсів і способів їхньої організації, необхідних і придатних для реалізації управлінських процедур, що забезпечують стійке функціонування підприємства за інноваційним складником. В динаміці інформаційне забезпечення як процес входить в поняття «комунікація». В роботі

Ж.-Ж. Ламбена комунікація визначена як «обмін інформацією, на основі якого керівництво одержує інформацію, необхідну для ухвалення управлінських рішень, і доводить ці рішення до працівників фірми» [2].

Базовим елементом в процесі обміну інформацією виступає інформаційне підґрунтя (власне інформація). При цьому до якості інформації висуваються такі основні вимоги [1]: своєчасність, достовірність, достатність, надійність, системність, адресність, правова коректність, доступність.

В процесі інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства доводиться мати справу з різними видами інформації. По-перше, це вся внутрішня інформація, що стосується стану і тенденцій інноваційного розвитку підприємства. По-друге, це зовнішня інформація, основними складниками якої є:

– маркетингова інформація (споживацькі та конкурентні тенденції на ринку);

– науково-технічна (досягнення науки і техніки);

– нормативно-правова (основні положення чинного законодавства у сфері діяльності підприємства);

– фінансова;

– соціологічна (динаміка ринку праці, середня заробітна плата тощо);

– екологічна (екологічні нормативи, розмір штрафних санкцій, рівень забруднення навколишнього середовища).

Саме цей тип є переважаючим в інформаційних потоках, що запитують в процесі управління інноваційною діяльністю промислових підприємств. Основними засобами передачі цієї інформації виступають традиційні засоби зв'язку (телефон, факс), радіо, телебачення, різні друковані періодичні видання, особисті контакти з постачальниками, споживачами і партнерами, локальні та глобальні комп'ютерні мережі.

Послуги з інформаційного забезпечення інноваційної діяльності на ринку ділової інформації надають такі посередницькі структури [3].

1) Галузеві науково-дослідні інститути. Незважаючи на те, що їхнє число останніми роками значно скоротилося, ці структури через свої переваги (високий професійний рівень фахівців, наявність власних інформаційних фондів тощо) можуть надавати підприємствам такі послуги, як проведення патентно-ліцензійних досліджень, науково-технічне опрацьовування нововведень. Крім того, НДІ випускають проспекти, каталоги, довідники та іншу друковану інформацію.

2) Державні інформаційні структури, що спеціалізуються на науково-технічній інформації. Перш за все це Українське національне інформаційне агентство УКРІНФОРМ, тобто державне інформаційне агентство, яке щодня публікує близько 500 інформаційних та аналітичних повідомлень українською, російською, англійською та німецькою мовами, майже 200 оригінальних фотознімків. Одержувачами інформації УКРІНФОРМу є державні структури, газети різних рівнів та телерадіокомпанії України, підприємства, організації, комерційні фірми, зарубіжні споживачі. Вказані структури під впливом ринкового попиту розширюють сферу своєї діяльності та надають різні інформаційно-аналітичні послуги.

3) Бібліотеки, серед яких найбільшу роль в процесі інформаційного забезпечення інноваційної діяльності відіграють Державна науково-технічна бібліотека України, Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського, Українська патентно-технічна бібліотека, галузеві бібліотеки. Роботу цих структур на інформаційному ринку відрізняють професійна каталогізація та систематизація інформації, поглиблений інформаційний пошук та безкоштовні консультації за ним, оперативний підбір літератури та публікацій в ЗМІ, проведення електронних тематичних конференцій.

4) Інформаційні агентства і консалтингові фірми. Інформаційні агентства забезпечують доступ клієнтів до мережної інфраструктури, здійснюють підбір спеціалізованої інформації, мають власні банки даних за соціологічними, маркетинговими та іншими напрямами економічних досліджень. Консалтингові фірми, окрім вищевказаного, проводять аналітичне оброблення інформації з виявленням альтернативних підходів до розроблення управлінських рішень на основі даних, що є, а також реалізують навчальну функцію для менеджерів організації-клієнта.

5) Інноваційно-технологічні центри і технопарки, що є найважливішими елементами інфраструктури інноваційної діяльності та надають серед інших видів діяльності й інформаційні послуги. Переважно вони орієнтовані на підтримку малих інноваційно-активних підприємств, сприяння їх інтеграції зі значним промисловим бізнесом.

Основними вимогами до інформаційного забезпечення інноваційної активності підприємств, на нашу думку, мають бути такі:

1) реалізація функцій обліку та систематизації інформації, а також контрольної, аналітичної та прогнозної функцій;

2) проведення обліку інформації як в статичному, так і в динамічному розрізах;

3) участь вищого керівництва компанії у формулюванні інформаційних потреб для цілей управління інноваційною діяльністю.

Аналіз інформаційного ринку свідчить про неоднозначність ситуації, що склалася. Зовнішня інформація, необхідна промисловим підприємствам для здійснення інноваційної діяльності, переважно є досить «сирим» матеріалом, який вимагає істотної доробки силами фахівців підприємства. Але водночас загострення конкуренції на ринку, що розглядається, привело до появи таких позитивних тенденцій, як збільшення кількості посередницьких

структур в інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності, розширення спектру послуг, що надаються ними, та їхня індивідуалізація.

Так, промислове підприємство може замовити інформаційно-аналітичній фірмі, наприклад, маркетингове або патентно-ліцензійне дослідження. Але комплексного інформаційного забезпечення реалізованих промисловими підприємствами інноваційних проектів (від їхньої початкової до кінцевої стадії) на українському ринку отримати практично неможливо. Фахівцям підприємств доводиться самостійно здійснювати пошук інформації про наявність і можливість оренди дослідного устаткування, про інвестиційні програми і конкурси, про інноваційні ініціативи інших організацій.

Вважаємо, що активізація інноваційної діяльності промислових підприємств країни позитивно позначиться на структурі вітчизняного ринку ділової інформації та сприятиме розвитку позитивних тенденцій, що намітилися.

До інформаційного забезпечення інноваційної активності безпосередньо примикає статистика науки та інновацій. Ведення цього напряму було розпочате за ініціативою Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) в 1989 р. В результаті розвитку інтеграційних процесів, розширення міжнародної співпраці в економічній та науково-технічній галузях виникла необхідність стандартизації статистики науки й інновацій і ліквідації національних відмінностей в практиці врахування показників. Активну роль в цьому напрямі відіграють Євростат (статистична служба Євросоюзу), ЮНЕСКО та інші міжнародні організації.

За підсумками проведеної дворічної програми технічної допомоги Євросоюзу проведено адаптацію методології статистики інновацій до європейських статистичних стандартів. Це дало змогу впровадити обстеження інновацій в Україні відповідно до програми Євростату, що передбачає оцінювання стану інноваційної діяльності в Україні із застосуванням системи індикаторів Європейського інноваційного табло. Це має забезпечити можливість здійснення зіставлень між країнами.

Під впливом цілей науково-технічної та інноваційної політики і потреб в інформації в Україні здійснено кардинальний перегляд методології та інструментарію статистичного спостереження за виконанням наукових досліджень і розробок, одержала розвиток статистика інновацій з урахуванням міжнародних стандартів та особливостей розвитку науки й інноваційної діяльності за умов ринкової економіки. Згідно зі сформованими в міжнародній статистиці принципами збір даних про наукові дослідження та розробки забезпечується шляхом обстеження двох статистичних сукупностей, а саме організацій, що виконують наукові дослідження і розробки, та організацій, що їх фінансують (міністерств і відомств).

Базою для статистики науки та інновацій є звітність наукових організацій про виконання наукових досліджень і розробок; зведення міністерств і відомств про фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок коштів державного бюджету; звітність наукових організацій та інноваційних підприємств про винаходи, корисні моделі та промислові зразки, про створення зразків нових типів машин, устаткування, апаратів і приладів; звітність НДІ і ВНЗ про підготовку аспірантів і докторантів; звітність промислових підприємств про технологічні інновації, освоєння, сертифікацію, зняття з виробництва промислової продукції, а також матеріали одночасних обстежень (матеріально-технічної і дослідної бази науки, грошових прибутків і житлових умов учених). Серед перспективних завдань подальшого розвитку статистики науки й інновацій слід назвати вдосконалення інструментарію статистичного спостереження стосовно особливостей окремих секторів науки; організацію моніторингу стану і спрямування науково-технічних кадрів та їхнього соціально-економічного положення; збір даних про комерційний обмін технологіями із закордонними країнами для упорядкування балансу платежів за технології; вивчення регіональних аспектів розвитку науки, інноваційної діяльності в сфері послуг, суспільної думки про науку; розвиток методів і практики міжнародних зіставлень.

Статистика нової продукції – це розділи статистики науки інновацій, що вивчає процеси відновлення промислової продукції, її створення та освоєння у виробництві як однієї з характеристик результативності наукових досліджень і розробок. Статистика відображає показники створення зразків та освоєння нових типів машин, устаткування, апаратів, приладів і засобів автоматизації, нових видів сировини і матеріалів. Зразки включають нову техніку, вперше створену в країні, й ту, що відрізняється істотно від такої, що випускалася раніше, за функціональним призначенням, принципом дії. До процесу створення зразка нової продукції відносять розроблення технічного завдання і технічної документації, виготовлення зразка, випробування і приймання його в порядку, встановленому стандартами. Все це має знайти відображення в статистичних даних.

Показники патентної статистики служать основою аналізу стану та перспектив науково-технічного розвитку, технологічних напрямів, оцінки ринку технологій у країні, його привабливості. Показники патентування групують за такими розділами Міжнародної патентної класифікації: кількість патентних заявок (патентів), поданих (отриманих) у країні, зокрема вітчизняними і закордонними заявниками; кількість патентних заявок (патентів), поданих (отриманих) вітчизняними заявниками за кордоном; загальна кількість діючих патентів, зареєстрованих у країні.

Документами, що засвідчують патентну чистоту об'єкта техніки, служать звіт про патентні дослідження та патентний формуляр. Патентоспроможність – юридична властивість об'єкта, що визначає його спроможність охоронятися документом виняткового права (патентом) на території конкретної країни в даний момент часу. У колишньому СРСР замість терміна «патентоспроможність» вживався термін «охороноспроможність», тому що основною формою охоронних документів було авторське посвідчення 4 на низку об'єктів (наприклад, на засоби діагностики і лікування хвороб, хімічні речовини), до 1992 р. видавалися тільки авторські посвідчення, а не патенти.

Гарантією відповідності технічних характеристик створених зразків і освоєння нових видів промислової продукції, що відповідають нормативним вимогам безпеки життя, здоров'я споживачів і навколишнього середовища, є сертифікація.

Статистика відображає і на основі достовірних даних дає можливість вивчати та аналізувати число створених зразків та освоєних у виробництві нових типів машин, устаткування, апаратів, приладів і засобів автоматизації по галузях, економічних районах і видах, характеризувати склад нової техніки, а також тривалість їхнього створення та освоєння. Коефіцієнт відновлення продукції, що відбиває технічне відновлення активної частини основних фондів, розраховується як відношення вартості освоєних нових типів машин, устаткування, апаратів, приладів і засобів автоматизації до загальної вартості виробничого устаткування на кінець звітного року, а також відображається у статистиці.

Основу системи статистичного спостереження інноваційної діяльності складає щорічна статистична звітність про технологічні інновації, що включає основні кількісні показники інноваційної діяльності. Вони належать до витрат на технологічні інновації за їхніми типами, видами діяльності, джерелами фінансування; характеристиками дослідницьких підрозділів, досліджень і розробок на інноваційні підприємства; кількістю спільних проектів з виконання досліджень і розробок; результативністю інноваційної діяльності; технологічним обміном.

Частина питань анкетного типу, впровадження яких в українську статистичну практику викликає найбільші труднощі, виноситься за рамки суцільного обстеження. На початковій стадії формування статистики інновацій пропонується включати їх у щорічні вибіркові обстеження за обмеженим колом інноваційно-активних підприємств. Маються на увазі питання, що потребують визначених якісних оцінок досліджуваних явищ, заснованих на думці респондентів. Це характеристики інноваційної стратегії, джерела інформації про інновації; чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності; методів підтримки та збільшення конкурентоспроможності інновацій, що задіяні на інноваційних підприємствах. Надалі, коли статистика інновацій одержить стійкий розвиток, питання такого типу можуть ставитися з більш тривалою періодичністю. Далі подібний принцип організації статистики передбачається використовувати в іншій формі.

За швидко змінюваної економічної та політичної ситуації в країні, а також обмеженості наявної інформації про інновації в Україні стає необхідною організація оперативної піврічної звітності. Рекомендується, щоб в сучасній ситуації періодичність її представлення становила не менше півроку. Така звітність має містити невеличке коло показників, що характеризують стан і перспективи інноваційної активності, обсяги інноваційних витрат та інноваційної продукції. Це дасть змогу вирішити два важливі завдання. По-перше, забезпечити органи управління, що відповідають за формування науково-технічної політики в країні, оперативною інформацією про стан і масштаби інноваційної діяльності в країні. По-друге, підготувати вибіркову сукупність інноваційно-активних підприємств для наступного основного обстеження їхньої інноваційної діяльності. Таким чином, вважається доцільним організувати статистику інновацій на основі триступінчастого обстеження технологічних інновацій: перший етап становить суцільне обстеження за основною програмою та повним колом підприємств; другий етап – вибіркове обстеження за спеціальною програмою та колом інноваційно-активних підприємств; третій етап – оперативна звітність за скороченим колу показників із суцільним охопленням підприємств.

Для моніторингу науково-технічної діяльності використовуються такі форми статистичних спостережень:

– форма № 1 – наука «Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт» (квартальна), що подається підприємствами, установами та організаціями, що виконують наукові та науково-технічні роботи згідно з Класифікацією видів науково-технічної діяльності (КВНТД);

– форма № 3 – наука «Показники наукової та науково-технічної діяльності» (річна); згідно з якою дані акумулюють за такими пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки: здоров'я людини; охорона навколишнього середовища; виробництво, переробка та збереження сільськогосподарської продукції; екологічно чиста енергетика та ресурсоощадні технології; перспективні інформаційні технології, прилади комплексної автоматизації, системи зв'язку; нові речовини та матеріали; наукові проблеми розбудови державності України;

– форма 5 – наука «Звіт про виконання завдань науково-технічних програм» (поштова-квартальна);

– поштові-річні форми ДН – «Картка обліку доктора наук» і КН – «Картка обліку кандидата наук».

У статистиці науки знаходить відображення тільки перша стадія інноваційного циклу, тобто

процес виробництва нових знань. Вид знань, їхні обсяги та суб'єкти інноваційної діяльності, які їх використали, залишаються поза увагою цієї сфери статистики. Для моніторингу діяльності підприємств з освоєння нововведень і створення на їхній основі інноваційних продуктів використовуються такі форми статистичної звітності, як форма 2/5-нт (термінова) «Звіт про хід виконання найважливіших робіт з питань науки та технології» (термінова-піврічна); форма 4-нт «Звіт про надходження та використання об'єктів промислової власності» (поштова-річна); форма 6-нт (ліцензії) «Звіт про продаж ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності» (поштова-річна); форма 1-інновація «Обстеження технічних інновацій промислового підприємства» (поштова-річна), тобто здійснюється групування витрат за типами інновацій на поточні та капітальні; форма 2-пром. (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємств» (квартальна-термінова), де відображено підприємства та їхні відособлені підрозділи, класифіковані за секціями «С», «О», «Е» КВЕД, що займалися технологічними інноваціями.

У вказаних формах звітності статистична інформація про інноваційну діяльність обмежується лише патентною статистикою і не зачіпає такого важливого етапу інноваційного процесу, як комерціалізація інновацій. Слід також підкреслити той факт, що аналізовані статистичні форми побудовані тільки на кількісних оцінках, що, на нашу думку, дає одностороннє висвітлення об'єктів аналізу.

Проведений нами аналіз вказаної форми статистичної звітності за цілою низкою промислових підприємств Луганської області дав змогу виявити проблему низької активності організацій в її заповненні. На нашу думку, рішення цієї проблеми неможливе без посилення мотивації підприємств в наданні відповідної інформації. Практично цього можна досягти, наприклад, встановлюючи більш тісні контакти між підприємствами та органами статистики. Надання останніми оглядів зібраних даних в оперативному режимі, встановлення зворотних зв'язків з підприємствами можуть багато в чому сприяти рішенню проблеми. Отримана інформація може бути використана менеджерами організацій в ситуаційному аналізі, і тут її цінність, як показує практика, дуже велика. Крім того, аналізовані форми статистичної звітності засновані на обмеженому колі показників, склад яких, на наш погляд, недостатній для всебічного оцінювання інноваційної діяльності підприємств, виявлення шляхів та резервів її активізації.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз інформаційного підґрунтя оцінювання інноваційної активності підприємств дав змогу виявити низку ключових проблем у цій сфері. Вважаємо, що сформовані в ході аналізу рекомендації щодо його вдосконалення сприятимуть активізації інноваційної діяльності, підвищенню рівня економічної стійкості діяльності підприємств та можуть бути напрямом подальших досліджень.

Список літератури:

1. Верба В.А., Новиков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми науки. 2013. № 3. С. 23.
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. Москва: Инфра-М, 2011. 356 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
4. Spangenberg J.H. Economic sustainability of the economy: concepts and indicators. Int. J. Sustainable Development. 2005. Vol. 8. No. 1/2. P. 47–54.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 620.9

Райко Г.О., к. т. н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет
Карамушка М.В., к. т. н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет
Волкова О.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПРАКТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЖИТЛОВИЙ СЕКТОР НА ОСНОВІ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ

Райко Г.О., Карамушка М.В., Волкова О.В. Дослідження стану та практики впровадження енергоефективних технологій в житловий сектор на основі проектного підходу. У статті проаналізовано механізми реалізації політики енергоефективності, описано, для реалізації яких потенціалів енергозбереження вони використовуються. Наведено приклад проекту реалізації встановлення сонячних батарей для ОСББ.

Ключові слова: аналіз, проект, енергоресурси, енергозбереження, об’єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Райко Г.А., Карамушка М.В., Волкова Е.В. Исследование состояния и практики внедрения энергоэффективных технологий в жилищный сектор на основе проектного подхода. В статье проанализированы механизмы реализации политики энергоэффективности, описано, для реализации каких потенциалов энергосбережения они используются. Приведен пример проекта реализации установки солнечных батарей для ОСМД.

Ключевые слова: анализ, проект, энергоресурсы, энергосбережение, объединение совладельцев многоквартирных домов.

Rayko G.O., Karamushka M.V., Volkova O.V. Research of the state and practice of introducing energy-efficient technologies in the housing sector on the basis of a project approach. The article analyzes the realization mechanisms of energy efficiency policies and describes which energy saving potentials they are used to realize. An example of a project for the mounting of solar panels for a resident association is given.

Key words: analysis, project, energy resources, energy saving, resident association.

Постановка проблеми. Економіка України споживає в загальному балансі більше 60–70% імпортних енергоресурсів внаслідок їх неефективного використання, що загрожує національним інтересам та безпеці країни. Таким чином, питання енергозбереження та енергоефективності є актуальним та першочерговим за умов енергетичної кризи.

Енергоефективність означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання наявних паливно-енергетичних ресурсів за дійсного рівня розвитку техніки та технології, дотримання вимог навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні наукові дослідження щодо розроблення та вжиття заходів з енергозбереження проводилися ще на початку XX століття. В наукових працях В.І. Гордєєва, В.А. Жовтянського, Є.П. Забело, В.Г. Кузнєцова, С.О. Кукель-Краєвського, О.М. Суходоля обґрунтовано доцільність управління та фактори впливу на національну економіку. Основні теоретичні та прикладні розробки В.М. Геєця, С.Ф. Єрмілова, Н.В. Мици, В.П. Розена, Ю.П. Ященка присвячені проблемам зменшення енергоємності економіки України, забезпечення промисловості енергетичними ресурсами, обґрунтуванню рівня енергоефективності.

В Україні, як і в більшості європейських країн, понад 30% кінцевої енергії споживається будинками. Це найбільший сектор національної економіки з точки зору енергоспоживання, за яким йдуть промисловість і транспорт. Водночас гострими залишаються питання визначення та вдосконалення оптимальних шляхів вжиття енергозберігаючих заходів в економіці України з урахуванням техніко-економічних чинників на основі проектного підходу.

Для населення мається на увазі значне скорочення комунальних витрат, для країни – економія ресурсів, підвищення продуктивності промисловості та конкурентоспроможності, для екології – обмеження викидів парникових газів в атмосферу, для енергетичних компаній – зниження витрат на паливо та необґрунтованих витрат на будівництво.

Постановка завдання. Енергоресурси мають критичне значення для поліпшення якості життя, тому забезпечення ефективного, надійного та екологічно безпечного енергопостачання за цінами, що відображають фундаментальні принципи економіки, є одним з найважливіших факторів для всього світового співтовариства. Освоєння чистої та доступної енергії визнано у світі одним з важливих завдань. При цьому сучасні технології розвитку поновлюваних джерел енергії є екологічно більш прийнятними, дають можливість вирішувати економічні, соціально-культурні, побутові питання на локальному рівні, сприяють підвищенню енергобезпеки країни та регіонів, створюють нові високотехнологічні галузі виробництва та нові робочі місця. Для багатьох країн нетрадиційна поновлювана енергетика вже сьогодні є важливим компонентом енергозабезпечення.

Виклад основних результатів. Кожний уряд незалежної України одним з головних пріоритетів у своїй діяльності визначав необхідність розв'язання проблем підвищення енергоефективності житлово-комунального господарства. Але досі не закріплені на законодавчому рівні стандарти енергоефективності в багатоквартирному житловому фонді, не запроваджені стимули та санкції, що обумовлюють перехід до ресурсоощадної енергетичної політики. Через незабезпеченість енергоефективності будівель втрати тепла становлять 47%, з яких 12% тепла втрачається через зношеність мереж, 5% – через застаріле обладнання котелень. Загалом по Україні потенціал зменшення енергоспоживання становить 75%.

Досвід багатьох країн показує, що лише комплексна термомодернізація наявного житлового фонду здатна кардинально вплинути на скорочення споживання енергоресурсів, забезпечити економію близько 50% енергоресурсів. Міжнародне енергетичне агентство стверджує, що кожен долар, інвестований в енергоефективність, обернеться 4 дол. економії, причому такий проект повністю окупиться приблизно за чотири роки [1].

Для об'єднання співвласників багатоповерхових будинків (ОСББ) питання про енергоефективність є чи не одним з найважливіших питань. Економічний ефект вжиття енергоефективних заходів з часом лише збільшуватиметься. Практики енергоефективності, що впроваджуються, наведені на рис. 1.

Рис. 1. Енергоефективні заходи для ОСББ

Щілини у фасаді, старі віконні рами, неутеплений дах – основні елементи будинку, що втрачають тепло. Втрати тепла в неутеплених житлових будинках відбуваються за схемою, зображеною на рис. 2. Утеплений будинок зменшує частку споживання ресурсів для мешканців, вартість житла зростає, ОСББ має змогу економити кошти, спрямувати їх на інші потреби.

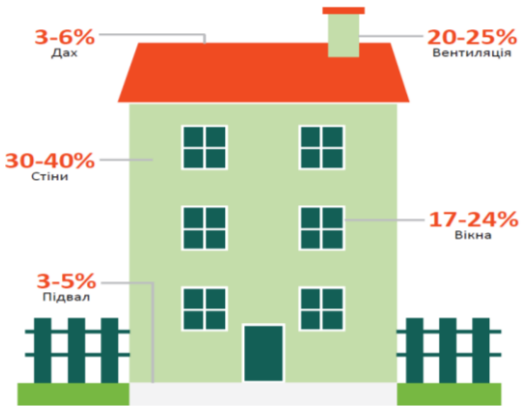

Рис. 2. Втрати тепла в неутеплених житлових будинках

При цьому більше переваг має той вигляд, коли утеплення відбувається не «латками», а відразу всього будинку. Тоді підвищується шумоізоляція, енерговитрати зводяться до мінімуму, витрати на опалення знижуються, покращується зовнішній вигляд будівлі [2, с. 234].

Сьогодні існує можливість використовувати більш ефективні методи на рівні всього ОСББ, а саме встановити сонячну електростанцію (СЕС), що є оптимальним варіантом, оскільки сонячна енергія

є чистою, доступною в будь-якому місці, потужною та невичерпною.

Виробники пропонують три види сонячних батарей, а саме монокристалічні, полікристалічні та тонкоплівкові, головними позитивними характеристиками використання яких є невичерпність джерела, незалежність від електромережі, легкість обслуговування, можливість монтажу в будь-якому сонячному місці без шкоди для опори, екологічність.

Для ОСББ оптимальним варіантом підключення СЕС є варіант комутації з мережею, за яким система працюватиме паралельно з мережею. Прибор автоматичного введення резерву дає змогу перемикати із сонячних батарей на мережу за відсутності сонця чи розряджених акумуляторах і навпаки (рис. 3).

Для максимізації корисності батарей їх необхідно розмістити на ділянці, що контактує із сонячним випромінюванням максимально довго. Дах є оптимальним місцем для розміщення модулів. Загальна площа даху будинку, наприклад, становить 1091 м^2. Для встановлення СЕС для ОСББ пропонуються декілька варіантів сонячних станцій, а саме «Економ», «Стандарт» та «Преміум» [3].

Проведемо розрахунок мережевої сонячної електростанції за варіантом «Стандарт». Враховуючи площу даху (1091 м^2), можемо сказати, що є можливість встановити 6 комплектів станцій. Ціна мережі станцій розрахована в табл. 1.

За рік функціонування станція зможе згенерувати 187 177,2 кВт електроенергії (рис. 4).

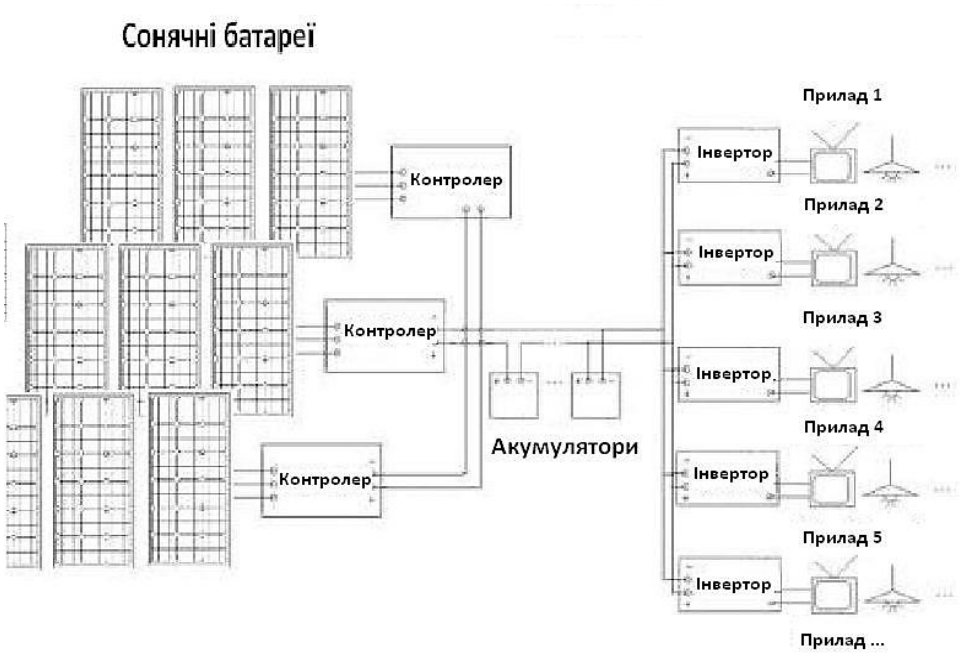

Рис. 3. Схема підключення СЕС

Таблиця 1

Вартість встановлення шести комплектів сонячних батарей

Варіант сонячної станції					Стандарт, USD
№	Назва	Опис	Країна	Кількість, шт.	29,40 кВт
1	Сонячна батарея Amerisolar AS-6P30 280BT/24B	Номінальна потужність становить 280 Вт, полікристал.	Китай	630	95 256
2	Мережевий інвертор ECO 27.0-3-S	Номінальна потужність становить 27 кВт, вихідна напруга складає 0,4 кВ.	Австрія	6	23 310
3	Конструкція для кріплення сонячних модулів	Виготовляються індивідуально.	Україна	6	15 750
4	Додаткові та витратні матеріали	PV-кабелі, конвектори, АВ, монтажний щит тощо.		6	4 800
5	Проектно-монтажні та пусково-наладжувальні роботи	«Під ключ».			1 800
6	Накладні та інші витрати				200
7	Транспортні витрати				250
Всього					141 366

З табл. 2 видно, що енергії, генерованої сонячною електростанцією, катастрофічно не вистачає для забезпечення двох будинків. Для підтримки розвитку енергозберігаючих проектів держава пропонує програму підтримки «Зелений тариф». Цей законопроект поширює свою дію на галузі альтернативної енергетики, що використовують енергію сонця, вітру, біомаси тощо [4, с. 24].

Ставка «зеленого тарифу» прив'язана до курсу євро. Для приватних сонячних електростанцій зі вста-

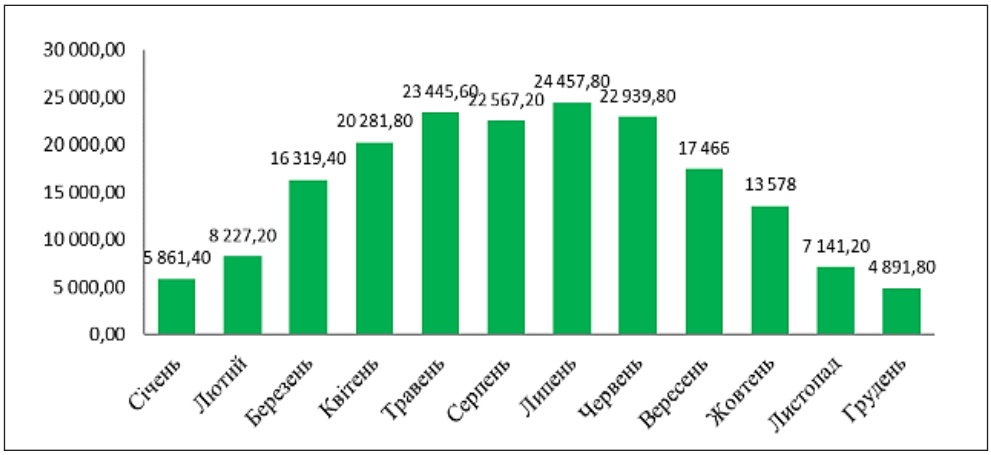

Рис. 4. Графік генерування електроенергії станціями, кВт*год.

Таблиця 2

Порівняння рівнів генерування та споживання електроенергії

Місяць	Генерування, кВт	Споживання, кВт	Різниця
Січень	5 861,4	53 851	-47 989,60
Лютий	8 227,2	41 450	-33 222,80
Березень	16 319,4	33 393	-17 073,60
Квітень	20 281,8	35 625	-15 343,20
Травень	23 445,6	27 268	-3 822,40
Серпень	22 567,2	31 812	-9 244,80
Липень	24 457,8	43 882	-19 424,20
Червень	22 939,8	53 912	-30 972,20
Вересень	17 466	62 446	-44 980,00
Жовтень	13 578	70 322	-56 744,00
Листопад	7 141,2	77 487	-70 345,80
Грудень	4 891,8	82 116	-77 224,20
Всього	187 177,2	613 564	-426 386,80

Таблиця 3

Фінансові показники продажу енергії щомісячно (1 EUR = 29,47 UAH)

Місяць	Генерування, кВт*год.	Дохід від продажу, EUR	Податок, EUR	Прибуток від продажу, EUR	Чистий прибуток, UAH
Січень	5 861,4	1 055,05	205,74	849,32	25 029,37
Лютий	8 227,2	1 480,90	288,77	1 192,12	35 131,81
Березень	16 319,4	2 937,49	572,81	2 364,68	69 687,15
Квітень	20 281,8	3 650,72	711,89	2 938,83	86 607,40
Травень	23 445,6	4 220,21	822,94	3 397,27	100 117,47
Серпень	22 567,2	4 062,10	792,11	3 269,99	96 366,53
Липень	24 457,8	4 402,40	858,47	3 543,94	104 439,77
Червень	22 939,8	4 129,16	805,19	3 323,98	97 957,60
Вересень	17 466	3 143,88	613,06	2 530,82	74 583,37
Жовтень	13 578	2 444,04	476,59	1 967,45	57 980,82
Листопад	7 141,2	1 285,42	250,66	1 034,76	30 494,37
Грудень	4 891,8	880,52	171,70	708,82	20 888,98
За рік	187 177,2	33 691,90	6 569,92	27 121,98	799 284,64

новленою потужністю до 30 кВт «зелений тариф» за 2015 рік складає 20 євроцентів/1 кВт; за 2016 рік – 19 євроцентів/1 кВт; за 2017–2019 роки – 18 євроцентів/1 кВт. Виходячи з вищенаведеної інформації, ми провели розрахунки продажу виробленої електроенергії за «зеленим тарифом» за розміру податку в 19,5% (табл. 3). Термін окупності станції становить 3 740 544/799 284,64=5 років [5, с. 124].

За рік споживання електроенергії у розмірі 613 564 кВт мешканці будинку сплачують

Режим задачи	Название задачи	Длительно	Начало	Окончание	Предшественники	Названия ресурсов
	Сонячна електростанція	**42 дней**	**Пт 02.06.17**	**Пн 31.07.17**		
	Вивчення нормативної бази	5 дней	Пт 02.06.17	Чт 08.06.17		Бухгалтер;Керівник ОСББ
	Проектування	3 дней	Пт 09.06.17	Вт 13.06.17	2	Проектувальник
	Замовлення обладнання	2 дней	Ср 14.06.17	Чт 15.06.17	3	Бухгалтер;Керівник ОСББ
	Поставка обладнання	**14 дней**	**Пт 16.06.17**	**Ср 05.07.17**		**Транспортні витрати[1];Проектувальник**
	Поставка сонячних батарей	14 дней	Пт 16.06.17	Ср 05.07.17	4	Сонячна батарея AmerisolarAS-6P30280BT/24B[1]
	Поставка інверторі	14 дней	Пт 16.06.17	Ср 05.07.17	4	Мережевий інвертор ECO 27.0-3-
	Поставка комплектуючих	14 дней	Пт 16.06.17	Ср 05.07.17	4	Конструкція для кріплення сонячних модулів[1];Накладні
	Встановлення системи	**12 дней**	**Чт 06.07.17**	**Пт 21.07.17**	**5**	
	Проекто-монтажні роботи	**10 дней**	**Чт 06.07.17**	**Ср 19.07.17**	**5**	
	Встановлення м	7 дней	Чт 06.07.17	Пт 14.07.17	5	Бригада;Електирик;Проектуваль
	Проведення кабелів	3 дней	Пн 17.07.17	Ср 19.07.17	11	Бригада;Електирик;Проектуваль
	Пуско-налагоджуваі роботи	2 дней	Чт 20.07.17	Пт 21.07.17	12	Бригада;Проектувальник;Електи
	Підключення "зеленого" тарифу	5 дней	Пн 24.07.17	Пт 28.07.17	9	Електирик;Керівник ОСББ;Проектувальник
	Запуск сонячної електростанції	1 день	Пн 31.07.17	Пн 31.07.17	14	Електирик;Керівник ОСББ;Проектувальник

Рис. 5. Декомпозиція робіт проекту у вигляді Діаграми Ганта

	F з	Название задачи	Труд	Длительн	Затраты	Подробности	05 Июн '17 В	П	В	С	Ч	П
1		**Сонячна електростанція**	**680 ч**	**42 дней**	**3 743 040,60 грн.**	Затраты		175,00 грн.	175,00 грн.	175,00 грн.	175,00 грн.	0,00 грн.
2		**Вивчення нормативної бази**	80 ч	5 дней	875,00 грн.	Затраты		175,00 грн.	175,00 грн.	175,00 грн.	175,00 грн.	
		Керівник ОСББ	*40 ч*		*625,00 грн.*	Затраты		125,00 грн.	125,00 грн.	125,00 грн.	125,00 грн.	
		Бухгалтер	*40 ч*		*250,00 грн.*	Затраты		50,00 грн.	50,00 грн.	50,00 грн.	50,00 грн.	
3		**Проектування**	**24 ч**	3 дней	1 100,00 грн.	Затраты						0,00 грн.
		Проектувальник	*24 ч*		*1 100,00 грн.*	Затраты						0,00 грн.
4		**Замовлення обладнання**	**32 ч**	2 дней	350,00 грн.	Затраты						
		Керівник ОСББ	*16 ч*		*250,00 грн.*	Затраты						
		Бухгалтер	*16 ч*		*100,00 грн.*	Затраты						
5		**Поставка обладнання**	**112 ч**	**14 дней**	**3 694 016,60 грн.**	Затраты						
		Проектувальник	*112 ч*		*1 100,00 грн.*	Затраты						
		Транспортні витрати	*1*		*6 615,00 грн.*	Затраты						
6		**Поставка сонячних батарей**	0 ч	14 дней	2 520 474,00 грн.	Затраты						
		Сонячна батарея AmerisolarAS-6P3028	*630*		*2 520 474,00 грн.*	Затраты						
7		**Поставка інверторів**	0 ч	14 дней	616 782,60 грн.	Затраты						
		Мережевий інвертор ECO 27.0-3-S	*6*		*616 782,60 грн.*	Затраты						

Рис. 6. Розподіл витрат за підрозділами з використанням групування

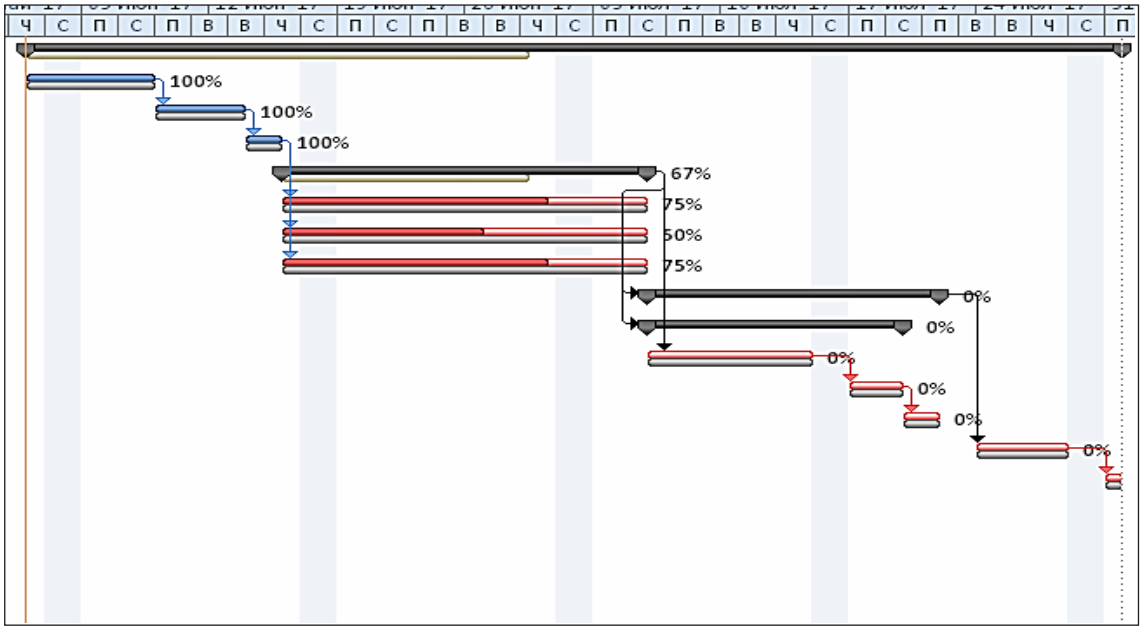

Рис. 7. Відстеження виконання робіт

480 845,5 грн. За рік продажу електроенергії за «зеленим тарифом» ОСББ отримає 799 284,64 грн., залишок становить 318 439,24 грн.

Під час управління проектом реалізація фаз життєвого циклу вимагає системного вжиття заходів, зокрема заходів, пов'язаних з контрактною діяльністю, організацією та фінансуванням робіт, проектуванням технологій, плануванням ходу робіт та ресурсів, матеріально-технічним забезпеченням, будівництвом та вводом об'єктів в експлуатацію (рис. 5).

Після формування листа ресурсів відбувається призначення ресурсів на роботи. За кожним пунктом можна переглянути закріплені за ним ресурси, причому ці ресурси відображаються на часовій шкалі [6, с. 144]. За потреби можна проаналізувати та виявити роботи, що викликають перезавантаження ресурсів. Проаналізувати розподіл витрат за підрозділами з використанням групування можна за допомогою «Використання задач» (рис. 6).

Можливість відстежувати виконання проекту представлено на рис. 7.

Висновки. Оскільки питання енергоефективності надзвичайно важливе для енергетичного сектору, Україна започаткувала динамічну та інтенсивну співпрацю для вирішення енергоефективних викликів з метою покращення енергетичної безпеки. Використовуючи європейський досвід щодо енергоефективності, залучаючи іноземні інвестиції на фінансування енергоощадних технологій, Україна стає на крок ближчою до Європи.

Список літератури:

1. Міжнародне енергетичне агентство. URL: https://www.iea.org/russian.
2. Жовтянський В.А. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали. Колективна монографія: в 2 т. / за ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія Т. 1: Загальні засади енергозбереження. Київ: Академперіодика, 2006. 510 с.; Т. 2: Механізми реалізації політики енергозбереження, 2006. 600 с.
3. Мица Н.В. Сутність та проблеми енергозбереження в Україні. Сталий розвиток економіки. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/40.pdf.
4. Приступа М.В., Болонко М.О. Енергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація. Рівне: О. Зень, 2011. 56 с.
5. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: практичний посібник. Київ: Інститут місцевого розвитку, 2007. 288 с.
6. Управління житловим будинком: практичний посібник. Київ: Інститут місцевого розвитку, 2007. 160 с.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ

Випуск 1 (13) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 26,51
Підписано до друку: 30.03.2018 р. Замов. № 0418/33. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.