

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 4 (16) 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 кібернети 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 № 9 від 27.09.2018 р.)

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareestrovano 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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кібенко К.А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	7
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Редько Е.Ю. РЕТРОСПЕКТИВНІЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ О РАЗВИТИИ В КИТАЙСКИХ ЗОНАХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ.....	12
Шлапак А.В. СТІЙКІСТЬ АМЕРИКАНСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ ФІНАНСІВ.....	16

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Василішин С.І., Нежид Ю.С. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВЕКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	23
Денисенко М.П., Бреус С.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	28
Калачевська Л.І. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	32
Литовченко Т.В. РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	39
Панченко Н.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ.....	43
Тимчак С.В., Тимчак В.С. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО НАПРЯМУ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	50
Фаріон М.М. СОЦІАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК ПРИЙОМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	54

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Братуга О.Г. АНАЛІЗ ПОЛОЖЕНЬ ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
Бошота Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....	70
Бабій І.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	75
Голомб В.В., Жиронкіна В.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
Камінська Б. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В АНТИСИПАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ.....	82

Коваленко О.В., Булана О.В. ЕФЕКТИВНА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
Латишев К.О., Тягун В.Г. СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
Трифонов Г.Ф., Стоєв В.Л., Нечитайло С.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Романенко О.О. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	102
Севастьянов Р.В., Лиходід І.О. ПІДВИЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	108
Сиваш Ю.М. ОБґРУНТУВАННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	111
Тюхтій М.П., Сотченко Ю.К., Воробйов О.П. СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ.....	116
Ткаченко М.І., Євась Т.В., Жукова О.А. АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
Трифонов Г.Ф., Сотченко Ю.К., Туркіна К. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	125
Яковлев В.І. СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ УПРАВЛІННЯ.....	129
Metelenko N.G., Kovalenko O.V. MANAGEMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE SYSTEM-PURPOSE AND PROCESS APPROACHES.....	135
Трифонов Г.Ф., Шилкіна Г.С. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	140
Гвініашвілі Т.З. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ГОТОВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ЗМІН.....	144

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гуржий Т.О. РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	150
Юдіна С.В., Пирогов С.О. ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	158

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Жидєєва Л.І., Андрієнко О.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА «СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ» ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У ФОРМАХ ЗВІТНОСТІ.....	165
---	-----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Хрипко С.Л. МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	170
Шайтанова Є.С. МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	174

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Kibenko K.A. THEORETICAL PRINCIPLES OF THE FUNCTIONING OF SMALL FORMS OF AGRARIAN PRODUCTION.....	7
--	---

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Redko K.Yu. RETROSPECTIVE REFLECTIONS ON DEVELOPMENT IN THE CHINESE ZONES OF TECHNO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRIES.....	12
Shlapak A.V. THE STABILITY OF THE AMERICAN FINANCIAL SYSTEM IN THE GLOBAL WORLD FINANCIAL SYSTEM.....	16

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Vasylishyn S.I., Nezhyd Yu.S. TENDENCIES AND VECTORS OF ECONOMIC REGULATION OF EMPLOYMENT IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY.....	23
Denysenko M.P., Breus S.V. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES: THE FEASIBILITY OF THEIR USE FOR ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	28
Kalachevska L.I. TENDENCIES AND PROBLEMS IN FORMATION AND FUNCTIONING OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE INFRASTRUCTURAL PROVISION OF UKRAINIAN RURAL TERRITORIES INNOVATION DEVELOPMENT.....	32
Lytovchenko T.V. DEVELOPMENT OF DAIRY CATTLE-BREEDING IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING UKRAINE'S FOOD SECURITY.....	39
Panchenko N.G. CONCEPTUAL BASIS FOR THE FORMATION OF A SYSTEM OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE.....	43
Tymchak S.V., Tymchak V.S. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF INNOVATIVE USE OF FOOD-INDUSTRY WASTE.....	50
Farion M.M. SOCIAL PROGRAMS AS METHODS OF SOCIAL POLICY IMPLEMENTING.....	54

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bratuta O.G. ANALYSIS OF THE PROVISIONS OF THE COMMERCIAL CODE OF UKRAINE ON ENSURING THE FUNCTIONING OF THE UNITING OF ENTERPRISES.....	63
Boshota N.V. THE FEATURES OF FORMATION OF COMPETITIVENESS OF DOMESTIC TOURISM ENTERPRISES ON THE INTERNATIONAL MARKET.....	70
Babiy I.V. AREAS OF INCREASE OF EXPORT-IMPORT POTENTIAL OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF ACTIVATION OF INTEGRATION PROCESSES.....	75
Holomb V.V., Zhironkina V.S. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	78
Kaminsky B. ANALYSIS OF THE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT IN ANTICIPATORY MANAGEMENT.....	83
Kovalenko O.V., Bulana O.V. EFFECTIVE PRICING POLICY AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	88

Latyshev K.O., Tiagun V.G. STRATEGIC MODEL OF MARKETING MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	93
Trifonov G.F., Stoev V.L., Nechitaylo S.I. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND EFFICIENCY USE OF ENTERPRISE CIRCULATING CAPITAL.....	98
Romanenko O.O. METHODICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE INNOVATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	102
Sevastianov R.V., Lykhodid I.O. INCREASING THE TECHNICAL LEVEL OF PRODUCTION AS ONE OF THE WAYS TO REDUCE PRODUCTION COSTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	108
Sivash Yu.M. JUSTIFICATION OF DEVELOPMENT STAGES OF THE ENTERPRISE PERSONNEL CREATIVITY.....	111
Tiukhtii M.P., Sotchenko Y.K., Vorobyov O.P. ESSENCE AND METHODOLOGY FOR ASSESSING BUSINESS ENTITIES SOLVENCY OF UKRAINE.....	116
Tkachenko M.I., Yevas T.V., Zhukova O.A. THE ACTUAL APPROACHES TO MANAGING OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE.....	121
Trifonov G.F., Sotchenko Y.K., Turkina K. ESSENCE AND METHODOLOGY FOR ASSESSING BUSINESS ENTITIES SOLVENCY OF UKRAINE.....	125
Yakovlev V.I. THE ESSENCE OF ECONOMIC CATEGORY OF MANAGEMENT.....	129
Metelenko N.G., Kovalenko O.V. MANAGEMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE SYSTEM-PURPOSE AND PROCESS APPROACHES.....	135
Trifonov G.F., Shylkina A.S. THE MAIN APPROACHES TO EVALUATE THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	140
Gviniashvili T.Z. METHODICAL BASES OF AN ASSESSMENT OF BUSINESS ENTITIES' READINESS FOR CHANGES.....	144

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Gurzhii T.O. REGULATORY POLICY OF THE STATE ON FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS.....	150
Yudina S.V., Pirogov S.O. FEATURES OF VENTURE FINANCE.....	158

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Zhydeeva L.I., Andrienko O.M. PROBLEMS OF ACCOUNT AND CONTROL OF PROFITS AND CHARGES ARE ON "SOCIAL WELFARE" AND THEIR REFLECTION IN THE FORMS OF ACCOUNTING.....	165
--	-----

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Khrypko S.L. MODELING OF DYNAMIC PROCESSES OF QUEUEING SYSTEMS AT THE ENTERPRISE.....	170
Shaitanova E.S. MODELING OF MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE.....	174

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.564

Кібенко К.А., аспірант

Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Кібенко К.А. Теоретичні засади функціонування малих форм аграрного виробництва. Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування малих форм аграрного виробництва в системі національної економіки. Автором вивчено сучасні наукові підходи щодо диференціації представників малого аграрного виробництва. Обґрунтовано необхідність врахування соціального аспекту діяльності малих форм аграрного виробництва. Запропоновано класифікацію суб'єктів малого аграрного виробництва, враховуючи особливості їхньої соціально-економічної природи. Автором доведено можливість зміни господарствами свого статусу в результаті впливу соціально-економічних факторів.

Ключові слова: аграрне виробництво, селянське господарство, мале аграрне підприємництво теоретичні засади функціонування.

Kibenko E.A. Theoretical principles of functioning of small forms of agrarian production. Стаття посвячена дослідженню особливостей функціонування малих форм аграрного виробництва в системі національної економіки. Автором изучены современные научные подходы к дифференциации представителей малого аграрного производства. Обоснована необходимость учета социального аспекта деятельности малых форм аграрного производства. Предложена классификация субъектов малого аграрного производства, учитывая особенности их социально-экономической природы. Автором доказана возможность изменения хозяйствами своего статуса в результате воздействия социально-экономических факторов.

Ключевые слова: аграрное производство, сельское хозяйство, малое аграрное предпринимательство теоретические основы функционирования.

Kibenko K.A. Theoretical principles of the functioning of small forms of agrarian production. The article is devoted to the study of features of the functioning of small forms of agrarian production in the system of national economy. The author studies modern scientific approaches to the differentiation of representatives of small agricultural production. The necessity of taking into account the social aspect of the activity of small forms of agrarian production is substantiated. The classification of subjects of small agricultural production, taking into account the peculiarities of their socio-economic nature, is proposed. The author proved the possibility of changing the status by farms as a result of the influence of socio-economic factors.

Key words: agrarian production, peasant economy, small agricultural entrepreneurship, theoretical principles of functioning.

Постановка проблеми. За сучасних умов значення малих форм виробництва як складника вітчизняного аграрного сектору постійно зростає. Якщо на початку становлення національної економічної моделі представників цієї групи сільгоспвиробників розглядали переважно як другорядних учасників системи формування продовольчого ринку та важливих (хоча і не основних) суб'єктів соціальних відносин на селі, то нині позитивний ефект від функціонування малих суб'єктів аграрного виробництва складно переоцінити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади функціонування малих форм аграр-

ного виробництва розглядалися в роботах О.В. Чаянова [7], А. М. Челінцева [8], Т.І. Яворської [10] та ін. Специфіка господарської діяльності суб'єктів сфери малого аграрного виробництва як важливого складника національної економіки розглядалися в дослідженнях В.К. Збарського [2], С.В. Кальченка [3], М.М. Кропивка [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення теоретичні аспекти функціонування малих форм аграрного виробництва, враховуючи їхню неоднорідність, а також соціально-економічну природу господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретичних засад економічної діяльності малих форм аграрного виробництва як складника національної економічної моделі, беручи до уваги специфіку функціонування окремих сегментів цієї групи аграріїв.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами виділяються такі аспекти функціонування малих форм аграрного виробництва.

1. Зумовлені економічною природою малого аграрного підприємництва. Відсутність необхідної наявності значних обсягів матеріально-технічних та фінансових ресурсів у стадії становлення для суб'єктів малого бізнесу дає змогу малим аграрним формуванням досить швидко створитися та тривалий час існувати, використовуючи переважно власну ресурсну базу (робоча сила, земля, прості технічні засоби). Також слід відмітити, що специфіка аграрної галузі як такої, де базовим засобом виробництва є земля, дає змогу здійснювати економічну діяльність, виходячи з наявного ресурсного потенціалу, маючи при цьому широкий спектр вибору галузевих напрямів. Зокрема, вирощування продукції садівництва може бути організовано як на відносно великих площах (5–10 га), так і на ділянках 0,06–0,12 га, з урахуванням спроможності та готовності аграріїв.

2. Зумовлені сучасним станом та тенденціями розвитку вітчизняної аграрної галузі. Для сучасного стану функціонування галузі аграрного виробництва характерною є практична відсутність підприємницької активності сільськогосподарських підприємств і навіть фермерських господарств у таких галузевих напрямках, як овочівництво, садівництво, більшість напрямів у тваринництві. Основними видами діяльності, які дають змогу отримувати гарантовано високі доходи, нині є вирощування зернових та технічних культур.

Окремо слід відзначити неурегульованість статусу сільськогосподарських земель за наявності в Україні тіншового ринку цього фактора аграрного виробництва. Ця обставина також стримує представників великого аграрного від участі в проєктах, які потребують попередніх капітальних вкладень та не обіцяють швидкого повернення затрачених коштів. За цих умов господарська активність суб'єктів малого аграрного виробництва в галузях плодоовочівництва, картоплярстві, виробництві молока, м'яса не тільки задовольняє потреби населення у сировині, а й сприяє розвитку відповідних напрямів переробної промисловості, тим самим значною мірою забезпечуючи вирішення проблеми продовольчої безпеки в країні

3. Зумовлені сучасними соціально-економічними процесами в системі сільських територій. Одним із наслідків ліквідації колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва в країні були суттєві зміни у механізмі фінансування функціонування соціальних та культурних об'єктів

в системі сільських територій. Слід відмітити також, що сільськогосподарські виробничі кооперативи як форма інтеграції трудових та майнових ресурсів селян не отримали свого масового розповсюдження, а діяльність агрохолдингів здебільшого практично не пов'язана із розвитком сільського населеного пункту, землі якого вони орендують.

За цих умов єдиною формою підприємницької діяльності, що зайнята в сільськогосподарському виробництві та зацікавлена у розвитку села як економічної, соціальної та адміністративної одиниці, є малі аграрні формування (особливо господарства сімейного типу). Вони здійснюють своє функціонування в цій місцевості на постійній основі, більшість власників та найманих працівників також є мешканцями цього села, тому зацікавлені у належному інфраструктурному (виробничому та соціальному) забезпеченні. Характер та рівень успішності економічної діяльності зумовлює форму та ступінь власної участі аграріїв у сприянні процесу розбудови сільських територій в масштабі конкретного регіону.

Слід відмітити, що натеper у вітчизняній науковій літературі та нормативно-правовій базі відсутнє консолідоване визначення представників цього сегменту аграрного виробництва, враховуючи неоднорідність, особливості ведення господарської діяльності, а також специфіку соціально-економічної природи (родина як ресурсна база).

Слід відмітити, що у вітчизняній науці активно використовуються декілька понять для загальної характеристики діяльності малих аграрних форм, зокрема: «мале аграрне підприємство», «малий аграрний бізнес», «мале аграрне виробництво» та ін. При цьому досить часто критеріями відповідності зазначеній спільноті є не формальний правовий статус аграрія, а його реальний спосіб діяльності.

Так, Т.І. Яворська пропонує відносити до суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві сільськогосподарські підприємства (в т. ч. фермерські господарства), приватних підприємців, які працюють у сільському господарстві, та особисті селянські господарства товарного спрямування, які мають площу сільськогосподарських угідь від 2 до 500 га. [10, с. 102].

Як бачимо, цей підхід передбачає об'єднання аграріїв за принципами їхнього фактичного способу здійснення економічної діяльності, що зумовлює включення ОСГ товарного типу, які використовують значні земельні ділянки в процесі сільськогосподарського виробництва. Останній критерій, а саме обсяги використаних земельних ресурсів, досить часто застосовується для диференціації сільгоспвиробників на великих, середніх та малих.

Термін «виробництво», згідно з політекономічним словником, трактується як процес створення матеріальних життєвих благ, необхідних для існування та розвитку людського суспільства [5, с. 410].

Таким чином, суб'єктами аграрного виробництва будуть вважатися фізичні та юридичні особи, діяльність яких буде спрямована на створення відповідних благ в аграрній сфері. Слід при цьому відмітити, що єдиним критерієм є галузевий напрям діяльності та кінцевий результат (блага, необхідні для життєдіяльності суспільства).

Категорія «підприємницька діяльність» відповідно до норм чинного законодавства визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [6].

Й. Шумпетер, розглядаючи поняття «підприємець» у межах дії економічних законів, визначав його як суб'єкта господарювання, функція якого полягає в активному створенні нових комбінацій факторів виробництва. Причому підприємець розглядався як соціальне явище, до них пропонувалося відносити не тільки підприємців-власників, а й підприємців, що здійснюють свою діяльність як наймані працівники [9, с. 142].

Виходячи з останнього погляду, ми можемо віднести до суб'єктів аграрного підприємництва усіх аграріїв, діяльність яких передбачає активний пошук нових форм та способів поєднання земельних, трудових, матеріально-технічних та фінансових ресурсів у процесі організації сільськогосподарського виробництва. Водночас слід відмітити, що, незважаючи на необхідність забезпечення розвитку всіх складників вітчизняної сфери малого аграрного виробництва, на нашу думку, слід приділяти особливу увагу створенню умов для ефективного функціонування господарюючих суб'єктів, що здійснюють економічну діяльність, використовуючи власні трудові ресурси, а самі працівники мешкають у сільській місцевості. Специфіка їхньої діяльності досліджувалася в роботах О.В. Чаянова, який визначав цю категорію сільгоспвиробників як «безнаймане сімейно-трудове господарство».

На думку вченого, завданням цієї категорії аграріїв є надання засобів існування господарюючій родині шляхом найбільш повного використання наявних засобів виробництва та робочої сили самої родини [7, с. 62]. Таким чином, відзначається тісна інтеграція соціального та економічного складників за переважання першого в процесі функціонування сімейно-трудового господарства.

Аналогічної думки дотримувався О.М. Челинцев, який вказував, зокрема, що кількість живої людської праці в селянському господарстві буде обмежена двома факторами:

- чисельністю працюючих членів родини;
- ступенем самоексплуатації робітників (не більше 290 днів на рік) [8, с. 6–7].

Слід відмітити, що за сучасних умов діяльність цього сегменту вітчизняного аграрного виробництва, зберігаючи свою соціально-економічну природу, дещо змінила характер та вектор функціонування. Розвиток логістичних зв'язків у системі сільських територій, зростання значення об'єктів соціальної інфраструктури, а також роль інформації в сучасній економічній моделі передбачає відповідну реакцію з боку аграрних формувань сімейного типу. Запорукою успішного функціонування подібних соціально-економічних утворень є обов'язкова інтеграція в систему навколишніх відносин.

Так, зокрема, на думку М.М. Кропивко, функціонування домогосподарств населення здійснюється в таких секторах.

1. Інтелектуальний сектор: сфера навчання та одержання знань, сфера розвитку здібностей, сфера удосконалення навичок.

2. Підприємницький сектор: фінансово-інвестиційна сфера, торговельна сфера, організаційна сфера.

3. Побутовий сектор: сфера сімейних і родинних відносин, сфера домашнього господарства, сфера відпочинку.

4. Господарчий сектор: сфера оздоровлення та дозвілля, сфера надання послуг, сфера виробництва с.-г. продукції.

5. Соціокультурний сектор: сфера духовного пізнання, сфера самовираження, сфера соціальних відносин. [4, с. 41].

Відсутність повної ідентичності серед сучасних селянських господарств зумовлює необхідність їхньої диференціації відповідно до економічних та соціальних критеріїв. Зокрема, В.В. Гоблик та Я.І. Токар пропонують таку системну диференціацію особистих селянських господарств:

- за рівнем соціально-економічного розвитку: розвинуті та слаборозвинуті;
- за джерелами доходів: заробітна плата, рента, підприємницький дохід, від власності;
- за кількістю виконуваних функцій: монофункціональні, поліфункціональні;
- за режимом функціонування: постійне, сезонне;
- за способом використання праці: особиста праця власника ОСГ, використання праці членів сім'ї, найм робочої сили;
- за характером виробництва: товарні, частково товарні, умовно натуральні;
- за юридичним статусом: зареєстровані, незареєстровані. [1, с. 25].

Запропонована класифікація, при всіх її позитивних сторонах, має певні дискусійні аспекти. Зокрема, терміни «розвинуті» та «слаборозвинуті» передбачають наявність цілої системи показників, за результатами порівняльного аналізу яких буде здійснюватися відповідний висновок. Також, на нашу думку, некоректним є включення до переліку критеріїв «найм робочої сили», «зареєстрованість ОСГ»

та інших, які вступають у протиріччя із нормативно-правовим статусом особистого селянського господарства, закріпленого чинним законодавством.

С.В. Кальченко пропонує використовувати термін «селянське домогосподарство», ознаками якого є:

- індивідуальна (сімейна) власність на засоби виробництва та вироблений продукт;
- мінімальне використання найманої праці;
- дрібнотоварний характер виробництва;
- переважне використання власних засобів виробництва;
- трудоспоживчий баланс як мотиваційна основа господарської діяльності. [3, с. 13].

З огляду на специфічний характер диференціації суб'єктів малого аграрного виробництва, що має не тільки економічну, а й соціальну природу, нами пропонується така класифікація відповідних груп аграріїв.

1. Дрібнотоварне господарство. Продукція використовується переважно для задоволення власних споживчих потреб, реалізуються здебільшого лише неспожиті надлишки. В цю групу, на нашу думку, слід відносити такі групи господарств:

- власниками-учасниками є особи похилого віку або такі, що мають фізичні вади та не здатні належним чином здійснювати процес сільськогосподарського виробництва, що передбачає виконання працезатратних операцій;
- власниками-учасниками є особи працездатного віку, які мають інше джерело грошових надходжень, використовуючи наявні земельні ділянки для отримання екологічно чистої продукції;
- власниками-учасниками є особи, що ведуть антисоціальний спосіб життя, не бажаючи займатися сільськогосподарським виробництвом на постійних засадах.

Специфіка сучасної економічної моделі, яка передбачає обов'язковий характер грошових виплат особам, що з різних причин втратили можливість брати повноцінну участь у процесі трудової діяльності, зумовлює той факт, що сегмент дрібнотоварного аграрного виробництва і в подальшому зберігатиме свою чисельність.

2. Селянське господарство. Під ним розуміється форма ведення економічної діяльності, яка здійснюється групою осіб, об'єднаних родинними або іншими міжособистісними відносинами у сфері виробництва сільськогосподарської продукції на споживчо-товарних засадах із використанням переважно власної праці. Найбільш важливими елементами є можливість включення у склад власників-учасників господарства осіб, що не мають між собою родинних зв'язків, споживчий або товарний спосіб функціонування за збереження статусу сільськогосподарського виробництва як економічної основи життєдіяльності, а також використання праці власників-учасників як основа збереження своєї соціально-економічної природи.

3. Товарне господарство селянського типу. Передбачає обов'язковість подальшої реалізації основної частки виробленої продукції як матеріальної основи забезпечення подальшого функціонування. Разом із цим зберігається пріоритет використання власної робочої сили над залученою. За сучасних умов розширення масштабів економічної діяльності за виконання відповідної умови є цілком можливим, хоча і передбачає активне використання прогресивних технічних засобів та технологічних схем, побудованих на комп'ютеризації виробничого процесу.

4. Мале приватне підприємство. На відміну від господарств другої та (особливо) третьої груп засноване на використанні залучених засобів виробництва, насамперед використанні найманої робочої сили за мінімального залучення членів-учасників для здійснення тяжких виснажливих операцій. Переважно вони виконують керівничі, а також обліково-планові функції. Важливою особливістю цього господарства є той факт, що його власники не завжди можуть бути мешканцями відповідного сільського населеного пункту, а тому ступінь їхньої інтеграції в систему місцевих соціально-економічних відносин є досить низьким.

Слід відмітити, що одним із результатів процесу трансформації земельних відносин у системі вітчизняного аграрного сектору, який все ще триває, є поява прошарку рантьє. Вони не є учасниками процесу аграрного виробництва, а лише постачають земельні ресурси, орієнтуючись на більш вигідні умови оренди. Місце проживання членів цієї групи землевласників також не обов'язково має бути прив'язаним до конкретного села, що відповідним чином впливає на рівень їхньої соціальної активності.

Ще однією особливістю є можливість переходу господарств із однієї групи в іншу. Так, зокрема, в результаті об'єктивних демографічно-біологічних процесів селянське господарство може трансформуватися у дрібнотоварне, коли сама селянська родина втрапить здатність до самовідтворення, а рівень фізичних можливостей діючих членів господарства відповідним чином знизиться. Разом із цим можливий процес переходу селянських господарств у товарні (з отриманням статусу фермерського), що останнім часом намагаються активно стимулювати представники державних інституцій.

Висновки. Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування малих форм аграрного виробництва в системі національної економіки. Автором вивчено сучасні наукові підходи щодо диференціації представників малого аграрного виробництва. Обґрунтовано необхідність врахування соціального аспекту діяльності малих форм аграрного виробництва. Запропоновано класифікацію суб'єктів малого аграрного виробництва, враховуючи особливості їхньої соціально-економічної природи. Автором доведена можливість зміни гос-

подарствами свого статусу в результаті впливу соціально-економічних факторів. Наведені результати являють собою теоретичну основу дослідження ступеня результативності функціонування малих форм аграрного виробництва, враховуючи їхню соці-

ально-економічну природу. Зокрема, передбачається розроблення диференційованої системи показників для оцінки ефективності економічної діяльності різних типів господарств відповідно до наведеної вище класифікації.

Список літератури:

1. Гоблик В.В., Токар Я.І. Типологія особистих селянських господарств як передумова регулювання їх розвитком. // Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2016 Серія Економіка. Вип.1(5). С. 23–28.
2. Горьовий В.П., Збарський В.К. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. 453 с.
3. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору: монографія. Мелітополь.: «Люкс», 2014. 408 с.
4. Кропивко М.М. Роль господарств населення у забезпеченні потреб людини // Економіка АПК. 2016. № 4. С. 38–44.
5. Политическая экономия: Словарь / Под ред. О.И. Ожерельевой и др. – М.: Политиздат, 1990. 607 с.
6. Про підприємництво Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
7. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др.]. М.: Экономика, 1989. 492 с.
8. Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Х.: Агронимия, 1919. 178с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. 864 с.
10. Яворська Т.І. Малий бізнес в аграрному підприємстві та особливості класифікації його суб'єктів. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2016. № 2(31). С. 99–104.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.543.624:332.1

Редько Е.Ю., к.э.н.,
старший преподаватель кафедры международной экономики
*Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

РЕТРОСПЕКТИВНЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ О РАЗВИТИИ В КИТАЙСКИХ ЗОНАХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

Редько Е.Ю. Ретроспективные размышления о развитии в китайских ЗТЭР высокотехнологичных отраслей. В статье обосновано, что целью государства в сфере развития ЗТЭР является привлечение их эффективных механизмов для решения инвестиционных, инновационных и социальных проблем регионов. Для этого нужно: во-первых, оценить результаты работы ЗТЭР; во-вторых, определить основные тенденции развития регионов (экономические, бюджетные, социальные) в-третьих, проанализировать проблемы, тормозящие необходимые социально-экономические изменения и негативно влияющие на территории функционирования ЗТЭР; в-четвертых, усовершенствовать организационно-экономический механизм и нормативно-правовую базу деятельности ЗТЭР, учитывая предыдущие подпункты; в-пятых, определить целесообразность и перспективы дальнейшего развития ЗТЭР. Доказано, что нужно определять список отраслей и видов хозяйственной деятельности, на развитие которых направлены специальные правовые режимы экономической деятельности. Определение приоритетов позволит: уменьшить расходы средств и времени; не допускать хищения частных и государственных средств; развивать региональные целевые программы в зависимости от стратегии и тому подобное.

Ключевые слова: зоны технико-экономического развития, модели развития особых районов, высокотехнологичные отрасли, научно-технические промышленные парки, бюджетные вложения.

Редько К.Ю. Ретроспективні роздуми про розвиток в китайських зонах техніко-економічного розвитку високотехнологічних галузей. У статті обґрунтовано, що метою держави у сфері розбудови ЗТЕР є залучення їх ефективних механізмів для вирішення інвестиційних, інноваційних та соціальних проблем регіонів. Для цього потрібно: по-перше, оцінити результати роботи ЗТЕР; по-друге, визначити основні тенденції розвитку регіонів (економічні, бюджетні, соціальні); по-третє, проаналізувати проблеми, що гальмують необхідні соціально-економічні зміни та негативно впливають на території функціонування ЗТЕР; по-четверте, вдосконалити організаційно-економічний механізм та нормативно-правову базу діяльності ЗТЕР, враховуючи попередні підпункти; по-п'яте, визначити доцільність та перспективи подальшого розвитку ЗТЕР. Доведено, що потрібно визначити список галузей та видів господарської діяльності, на розвиток яких спрямовані спеціальні правові режими економічної діяльності. Визначені пріоритети дадуть змогу: зменшити витрати коштів та часу; не допускати розкрадання приватних та державних коштів; розвивати регіональні цільові програми залежно від стратегії тощо.

Ключові слова: зони техніко-економічного розвитку, моделі розвитку особливих районів, високотехнологічні галузі, науково-технічні промислові парки, бюджетні вливання.

Redko K.Yu. Retrospective reflections on development in the Chinese zones of techno-economic development of high-tech industries. The article substantiates that the State's goal in the field of building up of the TEDZ is the attraction of their effective mechanisms for addressing the investment, innovation and social problems of the regions. To do this, it is necessary: first, to evaluate the results of the work of the TEDZ; secondly, to identify the main trends in the development of regions (economic, budgetary, social); thirdly, to analyze the problems that impede the necessary socio-economic changes and negatively affect the functioning of the TEDZ; Fourthly, to improve the organizational and economic mechanism and regulatory framework of the TEDZ activity, taking into account the previous sub-items; fifthly, to determine the feasibility and prospects for the further development of the TEDZ. It is proved that it is necessary to determine the list of industries and types of economic activity, the development of which are directed by special legal regimes of economic activity. The identified priorities will allow: to reduce the cost of time and money; prevent theft of private and public funds; to develop regional target programs, depending on the strategy, etc.

Key words: zones of technical and economic development, models for the development of special areas, high-tech industries, scientific and technical industrial parks, budgetary investments.

Постановка проблемы. ЗТЭР должны перестать смотреть на себя как на «изолированный остров»; что-то они сделали, что-то еще нет, но они сокращают расстояние и приближаются к стратегическим целям, указанным политикой, с тем, чтобы конкретными делами создать микроклимат для развития высокотехнологичных отраслей. В этом и состоит роль ЗТЭР в процессе создания высокотехнологичных производств.

Анализ последних исследований и публикаций. Опыт успешного функционирования зон Китая всегда находится в фокусе внимания ученых, в частности, речь идет о таких исследователях, как Бо Чжипин, Ван Кай, Ван Хунмо, Ван Циншань, Ван Цзюнь, Ван Цзинь, Го Шухун, Гуань Сюелинь, Пи Цяньшэн, У Сюэюань, Ши Яцзюнь.

Цель статьи. Проанализировать роль и место китайских зон технико-экономического развития в разработке новых высоких технологий, а также недостатки и уроки опыта в развитии высокотехнологичных производств в этих зонах.

Изложение основного материала исследования. В процессе активного развития в ЗТЭР высокотехнологичных предприятий и создания новых точек роста экономики быстрый и устойчивый рост электронно-информационных производств, производств, связанных с биологией, медициной и фармацевтикой, машиностроительной промышленностью намного сократил психологический разрыв между ЗТЭР и высокотехнологичными отраслями. В то же время примеры Силиконовой долины, тайваньской зоны Синьчжу, индийского штата Бангалор и даже успех Чжунгуаньцунь и университетских научно-технических парков вызвали горячий интерес ЗТЭР к созданию научно-технических отраслей.

Наибольшую известность получили факторы успеха американской Силиконовой долины:

- умное и эффективное местное правительство;
- творческий коллектив, созданный из лучших специалистов университетов и НИИ;
- сравнительно мягкие законы, благоприятные для перемещения рабочих между предприятиями и снисходительные в случае банкротства;
- открытая производственная структура компаний, приводящая к тому, что всем предприятиям на территории технопарка становятся выгодны специализация и среда взаимодополняемости;
- высокая культура труда, особенно культура творческих людей, переселившихся сюда;
- целостная система рискованных инвестиций, гарантирующая, что на всех этапах производства будет обеспечена полная финансовая поддержка;
- развитая система NASDAQ, которая создала необходимые условия для выхода компаний Силиконовой долины на Фондовый рынок для привлечения капиталов [1].

Что касается среды для научно-технического новаторства в тайваньской зоне Синьчжу, то кроме

ряда условий, которые сходны с американской Силиконовой долиной, самыми заметными условиями внедрения науки и техники в производство были возвращение кадров и стимулирование правительством успешных предприятий. ЗТЭР также возлагают огромные надежды на эти два аспекта.

Высокая наука и техника в современном Китае, естественно, делятся на абсолютно высокую и относительно высокую [1, с. 427]. Так называемая абсолютно высокая наука и техника означает, что на базе накопленных знаний новаторская наука обнаруживает пути, ведущие к созданию нового в технике, рождение которого опирается на научно-технические знания. В большой мере это является прорывом в области фундаментальных теорий, при этом результат исследований уже сам по себе является самостоятельной интеллектуальной собственностью, которая может превратиться в промышленные технологии и стать реальной производительной силой. А относительно высокая наука и техника – это ориентация на передовой уровень мировой науки и техники, сопоставление его с тем, что имеется в стране, выявление его новизны и того, в чем он может послужить примером. Говоря откровенно, высокая новая техника, ввезенная из-за рубежа, какой бы передовой она ни была, относится к разряду относительно высокой, абсолютно высокие технологии не попадают. Причины понятны без пояснений.

1. Технологии на предприятиях с иностранным капиталом являются относительно закрытыми, короткие производственные цепочки ограничивают их выход за пределы предприятия. Большая часть предприятий с иностранным капиталом после прихода в ЗТЭР с точки зрения научно-технических факторов являются «десантниками». Ни результаты их экспериментальных исследований, ни проектирование продукции, ни даже сколько-нибудь сложные производственные технологии почти никак не связаны со страной – хозяйкой ЗТЭР. В большинстве случаев сотрудничество и сделки осуществляются на самом низком уровне.

2. Зоны развития географически расположены в довольно отдаленных местах, степень концентрации важнейших факторов недостаточна, что приводит, среди прочего, и к ослаблению распространения даже имевшихся до того отечественных научно-технических ресурсов. Для концентрации же собственного научно-технического потенциала требуется как минимум несколько лет.

3. В течение десяти с лишним лет начального этапа существования ЗТЭР из-за нехватки кадров, высокой себестоимости, а также экономической среды, ориентированной на крупные предприятия, замедлилось перемещение сюда малых научно-технических предприятий.

4. Крупные государственные предприятия в зонах развития не были непосредственно получателями

инвестиций в науку, технику и технические преобразования, как это было с большими предприятиями в старых регионах, они в основном ограничились подготовкой земельных участков, строительством базовой инфраструктуры и недвижимости. И только за последние несколько лет, вслед за успешным перебазируванием сюда крупных промышленных предприятий, огромными вложениями инвестиций в промышленные объекты, сюда потянулась часть научно-технических организаций [2].

Несовершенство масштабов экономики, структуры отраслей и структуры потребителей, а также производственных цепочек объективно ограничивало возможности ресурсов научно-технических предприятий. Однако абсолютно высокая наука и техника все-таки опираются на государственную систему их развития, а также собственные исследования и разработки, необходимые данному предприятию. Что касается первых, то государственные вложения в научно-техническую систему в основном не затрагивают ЗТЭР, поэтому инвестиции в научно-технические проекты, в научные разработки и специальные исследования, а также пути распространения результатов научно-технических исследований полностью легли на плечи самих зон развития.

Такая же ситуация встречается и в международной практике. Например, за период с 1950 по 1990 г. из всех расходов федерального правительства на научно-исследовательские цели в масштабах всей Америки только одна треть непосредственно выделялась на финансирование научно-исследовательских организаций.

Уровень научных разработок внутри отрасли весьма низок, как низка и степень концентрации технологий. Индекс R&D является общепризнанным в мире важнейшим показателем оценки концентрации техники и определения высокотехнологических производств.

Что же касается зон развития, то они нуждались в высокотехнологичных отраслях, которые могли бы освободить производительные силы и подходили бы для этапа социализированного производства. Если бы ЗТЭР видели развитие высокотехнологичных производств в абсолютно высокой науке и технике и, опираясь на свою экономическую мощь, попытались вмешаться не в свое дело и создать собственную целостную научно-техническую цепочку, то это было бы нереально. По крайней мере, это отдалило бы их от реального результата [3].

Развитие высокотехнологичных производств опирается на различные силы, у которых имеются точки пересечения интересов. Их можно объединить только при наличии общей выгоды. Дело зон развития должно состоять в том, чтобы высокая новая техника превратилась в производственную мощь. Инвестиции в высокую науку и технологии нужны ЗТЭР для того, чтобы добиться быстрого роста уровня, масштабов и экономической эффек-

тивности производства и, таким образом, оказать долгосрочную поддержку науке и технике.

Политика льгот, которой пользуются в ЗТЭР предприятия с иностранным капиталом, является разновидностью концессии, направленной на получение реальной выгоды. Сотрудничество университетов и научно-исследовательских учреждений высокого уровня с зонами развития будет улучшать их научно-исследовательские условия, предоставит финансовую поддержку, т. е. поможет им и вести специальные исследования и получать реальный экономический доход. Что же касается китайских и зарубежных предприятий, внедряющих новые технологии, то они надеются разделить с кем-то риски, получить первоначальный капитал и, сделав первые твердые шаги, смогут осуществить мечты о запуске производства.

Нужно отметить, что цели, которых хотят достичь главные силы, стремящиеся добиться развития науки и техники, в целом совпадают. Первая точка пересечения в общем деле – это сделать первые шаги и освоить новые производства в ЗТЭР. Однако эти точки пересечения в процессе развития науки и техники рано или поздно поставят вопрос о том, сможет ли ЗТЭР в качестве хозяина инвестиций идти по этому пути и последовательно непрерывно осуществлять свои первоначальные замыслы – после вложения инвестиций получить производственные механизмы и мощности [4].

Жесткость планов и условия формирования высокотехнологичных отраслей определили ситуацию, когда даже если были получены первые ростки из «семян науки и техники», то при внедрении их в производство обнаруживалось, что существуют еще большие трудности [1, с. 430].

Когда ЗТЭР оказывают финансовую поддержку высокотехнологичным производствам, то они могут первыми вложить капиталы и делают это с решимостью. Однако дальнейшие капиталовложения в производство не входят в сферу их обязанностей по поддержке развития науки и техники, так как администрации ЗТЭР не являются главным инвестором, вкладывающим деньги в производство. Это значит, что вся цепочка внедрения высоких технологий в производство зависит от того, может ли сама зона развития эффективно скреплять эту цепочку и кто отвечает за стыковку этой цепочки, какой от этого эффект – от этого напрямую зависят перспективы внедрения высоких технологий в производство. Если это звено будет решено плохо или не сможет быть решено, то технические разработки могут окончиться лишь следующими двумя вариантами: или они будут приостановлены на уровне лабораторных изысканий, или же будут кем-то куплены и не смогут быть внедрены в производство.

Несмотря на то что центральное и местные правительства со своей стороны применили много мер, чтобы ускорить развитие высокотехнологичных

производств, типичная модель такова: государство подготавливает общественное мнение, а на местах решаются конкретные детали нововведений. В связи с тем, что многие конкретные меры государства не продуманы, ряд научно-исследовательских проектов не может реализоваться. На местах же нововведения могут осуществлять только в рамках своих полномочий и в соответствии со своей экономической мощью, создавая некоторые благоприятные условия в таких сферах, как налоги, производственное и коммерческое управление, себестоимость хозяйствования. Однако когда дело касается больших сумм, требующихся для прорыва ключевого звена, быстрой технической поддержки, поддержки в рыночной сети, кредитной поддержки, планов правительственных закупок, т. е. самых ключевых вопросов, то они повисают в пустоте.

Подход к научно-техническим новшествам в ЗТЭР отличается от того, как относятся к ним в научно-технических парках за рубежом. Так как у нас еще существуют управленческие системы, которых не коснулись реформы, то прежде всего нужно создавать «новшества» в этих системах, не связанных с техникой. У местных же правительств поддержка проектов, выходящих за рамки статей их расходов, конечно, вызывает естественное отторжение. Кроме того, в конкретных мерах по поддержке очень трудно охватить весь процесс, поэтому нетрудно понять, что, опираясь только на частичное «обновление», невозможно добиться идеального взлета.

Например, научно-исследовательский центр «Динсинь» (расположенный в Тяньцзиньской зоне развития) постоянно оказывает техническую помощь предприятиям при разработке новой продукции. Имеются некоторые народные предприятия, которые часто при реализации своей продукции не говорят о цене, а приглашают клиентов сначала

посетить научно-исследовательский центр их предприятия [5].

В условиях современного уровня развития науки и техники в стране невозможно только за счет сотрудничества между предприятиями добиться эффекта от концентрации производств. Руководствуясь стратегической линией правительства, на начальном этапе можно поднять эффективность использования многих общественных ресурсов и помочь быстро сформировать цепочку отраслевой зависимости. В разнообразных зонах развития разных городов всегда имеются такого рода примеры, когда на начальном этапе создания высокотехнологичных предприятий, взвесив все «за» и «против», из ряда районов выбирается один, в котором и регистрируется предприятие. Однако через несколько лет, после изменений условий, важных для деятельности компании, она вынуждена думать о переезде в другой район, где будут использоваться другие преимущества.

Нужно с полным уважением относиться к положению об ориентации ЗТЭР на промышленность. Взяв за основу развитие производственных предприятий, надо всесторонне обдумать реалии близких по структуре высокотехнологичных производств во всех районах и взять на вооружение их важнейшие новшества для внедрения в производство. На рис. 1 дается обычная модель новаторства в научно-технических промышленных парках. С точки зрения распространения технологических источников они проявляются на всем отрезке шкалы и создают эффективность производства, но что касается конкретных, сравнительно мелких технопарков, то в них материальные ресурсы вкладываются в одно-два звена, например в освоение техники и внедрение в производство, а фундаментальные исследования проводятся в сотрудничестве



Рис. 1. Уровень новаторства в научно-технических промышленных парках [1; 2]

с организациями за пределами района, или же их результаты заимствуются (например, такую ситуацию можно наблюдать в Шанхайском фармакологическом парке «Чжанцзян»).

Раньше ЗТЭР воя время всякого рода поощрительных мероприятий часто делали акцент на общественные потребности, из-за чего силы направлялись вверх. Это, конечно, очень важно, но факты говорят о том, что только те потребности, которые касаются создания технического новаторства на производстве, по-настоящему имеют жизненную силу и эффективность. Правительство старается избежать «погони за легким успехом» «прямого участия в финансовых делах» и «особой поддержки того, что будет внедряться в производство». Это приводит к тому, что предприятия, запускающие в производство новые высокие технологии и не имеющие этой поддержки, сталкиваются с высокой концентрацией рисков и пасуют перед трудностями. Отдельные объекты, даже получив поддержку, все-таки не могут гарантировать полный и устойчивый

производственный процесс, и им не удается достигнуть тех целей производства, которые были запланированы.

Выводы. В целом, поскольку ЗТЭР с самого начала не обладали в полной мере стартовыми условиями, присущими самым успешным из научно-технических парков, и им не было необходимо в течение какого-то времени накапливать производственный опыт и создавать задел в нужном микроклимате, при этом они зависели от развитости экономической системы в целом и степени развития рынка, то для возникновения конкурентных преимуществ у высокотехнологичных производств в ЗТЭР требовалось пройти долгий путь. На этапе внедрения новой научно-технической продукции в производство необходима гибкость в мерах поддержки предприятий и в повышении уровня внедрения производства. При этом ЗТЭР должны увеличить свою долю в капиталовложениях, обращая особое внимание на эффективность оказываемой поддержки.

Список использованных источников:

1. Пи Цяньшэн. Опыт китайских зон технико-экономического развития / Пи Цяньшэн, Ван Кай. СПб. : С.-Петербур. ун-т, 2006. 487 с.
2. Мадиярова Д.М. Свободные экономические зоны : мировой опыт и функционирование в РК / Д.М. Мадиярова, А.А. Наурызгалиева. Алматы: АТиСО, 1999. 26 с.
3. Чернелевська О.Л. Побудова ефективної китайської економіки як приклад для наслідування Україною / О.Л. Чернелевська // Держава та регіони. Д., 2014. № 2. С. 48–52.
4. China's Special Economic Zones in Africa : the Egyptian case. / Global Economic Recovery // University of Oxford U.K. UK, 2016. p. 121.
5. The Role of Special Economic Zones in China's Economic Development As Compared with Asian Export Processing Zones : 1979–1995 / Tatsuyuki OTA Toyo University. Tokyo, Japan, Asia. : 2003. pp. 129–132.

УДК 339.92

Шлапак А.В., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

СТІЙКІСТЬ АМЕРИКАНСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ ФІНАНСІВ

Шлапак А.В. Стійкість американської фінансової системи у системі глобальних світових фінансів. У статті висвітлено форми прояву позицій США у багатополлярній системі глобальних фінансів; високу стійкість американської фінансової системи до впливу зовнішніх шоків через домінування інститутів та інструментів ринку цінних паперів та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування і диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів; структуру фінансових активів фінансових і нефінансових інституцій США у розрізі секторів національної економіки; динамічне нарощування конкурентних позицій небанківських інститутів.

Ключові слова: фінанси, глобальні фінанси, фінансові системи, фінансовий ринок, США.

Шлапак А.В. Устойчивость американской финансовой системы в системе глобальных мировых финансов. В статье освещены формы проявления позиций США в многополярной системе глобальных финансов; высокая устойчивость американской финансовой системы к воздействию внешних шоков из-за доминирования институтов и инструментов рынка ценных бумаг и широкие возможности использования механизмов облигационных займов для дефицитного бюджетного финансирования и диверсификации финансовых источников аккумуляции денежных ресурсов; структура финансовых активов финансовых и нефинансовых институтов США в разрезе секторов национальной экономики; динамичное наращивание конкурентных позиций небанковских институтов.

Ключевые слова: финансы, глобальные финансы, финансовые системы, финансовый рынок, США.

Shlapak A.V. The stability of the American financial system in the global world financial system. The article describes the forms of manifestation of US positions in the multipolar system of global finance. The high resilience of the US financial system to the impact of external shocks through the dominance of institutions and instruments of the securities market and the broad possibilities of using the mechanisms of bond loans for scarce budget financing and diversification of financial sources of accumulation of monetary resources. Structure of financial assets of financial and non-financial institutions of the USA in the context of sectors of the national economy. Dynamic growth of competitive positions of non-bank institutions.

Key words: finance, global finance, financial systems, financial market, USA.

Постановка проблеми. Панування ринкових механізмів функціонування фінансової системи Сполучених Штатів Америки є причиною відносно низького рівня вторинного перерозподілу їх валового внутрішнього продукту через державний бюджет, а завдяки ефективному функціонуванню національного фінансового ринку держава має широкі можливості використовувати механізми облігаційних позик для покриття дефіциту державного бюджету та диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів для покриття своїх витрат. Є всі підстави стверджувати, що домінуюча роль фінансового ринку США у внутрішньокраїнному перерозподілі капітальних ресурсів з високою стійкістю фінансової системи до впливу зовнішніх шоків і широко поширеними облігаційними механізмами фінансування дефіциту державного бюджету принципово відрізняє фінансову систему Сполучених Штатів Америки від систем країн континентальної Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників присвячено національній валюті США. Це праці таких учених, як Г. Господарчук, В. Супян, В. Мальцева, Я. Столярчук, М. Бранд, М. Фальк, Р. Раянта інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Потрібне узагальнення фінансових і нефінансових інституцій США у розрізі секторів національної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз фінансової системи Сполучених Штатів Америки та її вагомий вплив на глобальні фінансові системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сполучені Штати Америки у статусі незаперечного лідера глобального економічного розвитку і трансформаційних процесів у світогосподарській системі посідають висококонкурентні й авангардні позиції у сфері світових фінансів. Безпосередні причини фінансового лідерства держави впливають з іманентних особливостей функціонування її націо-

нальної грошово-кредитної і фінансової систем, що базуються, з одного боку, на глобальному пануванні американського долара у міжнародних валютно-фінансових відносинах, а з іншого – на абсолютній свободі діяльності банківських установ і всіх національних провайдерів фінансових послуг із домінуванням ліберальних і демократичних принципів в організації політичного й економічного укладів держави. Як високоорганізована сфера діяльності розгалуженої мережі фінансових посередників, фінансова система США зорієнтована на забезпечення високорентабельного розміщення заощаджень у галузях економіки, безперешкодного руху грошових ресурсів у національній і світовій економіці з їх ефективною акумуляцією і перерозподілом між галузями і секторами, компаніями і бізнес-структурами відповідно до поточних і перспективних потреб підприємницького сектору в інвестиційному і фінансовому капіталі. При цьому головними інструментами усунення інформаційної асиметрії на американському фінансовому ринку є ціла низка фінансових показників та індикаторів, що лежать нині в основі як ухвалення економічними агентами усіх рівнів інвестиційних рішень, так і розроблення державної фінансової політики, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів. Як справедливо наголошують Р. Раджан і Л. Зінгалес [1], ринкові фінансові системи успішно працюють тільки там, де компаніям розкривається повна фінансова інформація і де достатньою мірою захищені інтереси інвесторів.

На нашу думку, сьогодні чітко викристалізувалися усталені форми прояву авангардних позицій США у багатополярній системі глобальних фінансів. Насамперед слід відзначити високу стійкість американської фінансової системи до впливу зовнішніх шоків через домінування інститутів й інструментів ринку цінних паперів у її функціонуванні та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування і

диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів. Так, панування ринкових механізмів функціонування фінансової системи Сполучених Штатів Америки є причиною відносно низького рівня вторинного перерозподілу їх валового внутрішнього продукту через державний бюджет. Практично з другої половини ХХ ст. і дотепер частка перерозподілу ВВП через федеральний бюджет не перевищувала 17–20%, а через бюджети штатів і місцевих органів влади – ще 10–11%. Це означає, що лише близько 30% валового внутрішнього продукту країни у примусовому порядку перерозподіляється через бюджети усіх рівнів на основі податків й інших обов'язкових платежів і зборів, тоді як решта 70% – через національний фінансовий ринок [2, с. 68]. Як впливає з даних, упродовж 1946–2016 рр. від 40 до 45% доходної частини федерального бюджету США формує податок із доходів фізичних осіб; 30–40% – податок на фонд оплати праці (соціальні внески) на тлі стрімкого падіння за вказаний період частки податку з доходів корпорацій – з 40 до 10% та акцизу – з 18 до 3% відповідно.

Тож саме завдяки ефективному функціонуванню національного фінансового ринку (насамперед його фондового сегменту) держава має широкі можливості використовувати механізми облігаційних позик для покриття дефіциту державного бюджету (у доволі широких межах) та диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів для покриття своїх витрат. Подібна модель дефіцитного бюджетного фінансування є закономірним результатом постійно зростаючих потреб національних фінансових інститутів у нарощуванні у своїх інвестиційних портфелях частки безризикових активів, а отже – формування стабільно високого їх попиту на державні облігаційні інструменти, особливо у періоди висхідної динаміки макроекономічного зростання. Зі свого боку, населення також схильне тримати значну частину своїх заощаджень у державних облігаціях з огляду на їх високу надійність і гарантовану збереженість; а іноземні центральні банки пред'являють постійно зростаючий попит на державні облігації США для акумуляції своїх офіційних валютних резервів. Як результат – формування значної частини доходів державного бюджету Сполучених Штатів Америки забезпечується переважно способом емісії державних облігацій, яка в останні десятиліття набула чітко виражених іманентних рис державної економічної політики.

Більше того, дефіцит державного бюджету і викликаний ним хронічний державний борг держави не мають вагомих негативних наслідків для американської економіки, як і не становлять для неї значних загроз. Це зумовлено тим, що безпечні розміри державного боргу США напряму залежать від потреб національних та іноземних фінансових інвесторів у безризикових активах, а ці потреби, своєю чергою, залежать від динамічності зростання

американської і світової економіки і доходів її учасників [2, с. 87]. Аналізуючи динаміку економічного зростання і нагромадженого боргу США упродовж 2000–2015 рр., бачимо, що зовнішній борг США включає нині як частку державного боргу, сформованого на основі зобов'язань центрального уряду, державних установ і державних корпорацій перед іноземними економічними агентами, так і заборгованість приватного сектору Сполучених Штатів перед іноземними суб'єктами господарювання.

При цьому зобов'язання казначейства США перед іноземними держателями його облігацій зростають із такою самою швидкістю, як і американський ВВП, що ще раз підтверджує високу фінансову довіру та стабільно високий попит на його боргові інструменти з боку іноземних агентів. Особливо слід відзначити, що наявний нині колосальний обсяг купівлі нерезидентами американських державних облігацій є чи не найважливішим механізмом забезпечення стабільності фінансової системи США, через який здійснюється стерилізація доларової емісії, а отже – нівелювання її потенційно негативного впливу на інфляційні процеси.

Дані щодо частки різних інвесторів у дефіцитному бюджетному фінансуванні США, здійснюваному на основі механізму державних облігацій, свідчать, що у період 1952–2016 рр. відбулася докорінна зміна співвідношення головних держателів цих боргових інструментів на національному ринку: на тлі падіння частки домогосподарств (з 30 до 10%) та відносної стабільності частки пенсійних фондів і страхових компаній (15–20%) спостерігається стрімке збільшення частки взаємних фондів – з 0,2 до 10%, органів монетарного регулювання – з 10 до 15%, особливо іноземних інвесторів – з 1,5 до 37% загальних вартісних обсягів емісії державних облігацій США.

Тільки у період 2006–2017 рр. вартість розміщених на ринку казначейських облігацій Сполучених Штатів Америки зросла з 4,9 [3] до 19,8 трлн. дол. США [4], що підтверджує загалом високий рівень довіри кредиторів (насамперед іноземних) до державних боргових інструментів. У контексті відтворення національного (як і глобального) суспільного продукту значення американського облігаційного ринку значно вище, ніж ринку акцій. За рахунок емісії облігацій підприємницької структури США залучають набагато більше капітальних ресурсів, ніж на основі випуску акцій. Цю тезу підтверджує і логіка розгортання глобальної економічної кризи 2007–2010 рр., яка, як відомо, розпочиналася як криза на ринку облігацій і лише з часом охопила усі інші сфери реальної економіки і фінансової системи Сполучених Штатів Америки.

Є всі підстави стверджувати, що домінантна роль фінансового ринку США у внутрішньокраїнному перерозподілі капітальних ресурсів з високою стійкістю фінансової системи до впливу зовнішніх шоків і широко поширеними облігаційними механізм-

мами фінансування дефіциту державного бюджету принципово відрізняє фінансову систему Сполучених Штатів Америки від систем країн континентальної Європи. Йдеться про значну залежність останніх від високих темпів економічного зростання, доходів і податків через домінування соціально орієнтованої моделі економічного розвитку та високу відповідальність держави за забезпечення добробуту своїх громадян і значну частку ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%).

У параметрах розвитку європейського фінансового ринку це означає вкрай незначну його роль у перерозподілі фінансових ресурсів, коли первинним є вилучення державою вагової частини згенерованого економікою фінансового капіталу до бюджету з подальшим його частковим поверненням суспільству через різноманітні асигнування і виплати. Зрозуміло, що циклічні коливання макроекономічної динаміки європейських країн стають причиною періодичного «схлопування» національного доходу і податкових надходжень до державних бюджетів з неможливістю їх компенсаторної амортизації з боку фінансового ринку. Водночас банківсько-орієнтована модель національних фінансових систем країн континентальної Європи з відносно низьким рівнем розвитку фондових інструментів фінансування дефіциту державних бюджетів не дає можливості ефективно його компенсувати способом облігаційних запозичень, а змушує вдаватися до запозичень капіталу, що неминуче породжує різної структурної глибини фінансові кризи.

Красномовним проявом авангардних позицій США у багатополлярній системі глобальних фінансів є також високодиверсифікована структура фінансових посередників на національному ринку капіталу зі зростаючою роллю інституціональних учасників у мобілізації грошових ресурсів і їх трансформації у сукупний інвестиційний ресурс. Загальновідомо, що саме фінансові посередники є «становим хребтом» фінансової системи США, традиційно охоплюючи широкий перелік фінансових інститутів (надпотужних комерційних, ощадних, інвестиційних та іпотечних банків, підприємницьких структур, кредитних закладів, страхових компаній, пенсійних фондів, товарних і фондових бірж, позабіржових структур, консорціумних об'єднань, сучасних конгломератів ринкової інфраструктури тощо). У своїй синергійній взаємодії вони забезпечують акумуляцію тимчасово вільних грошових ресурсів та їх ефективний перерозподіл між різними ланками національної економіки відповідно до їх потреб у капітальних ресурсах для розширеного суспільного відтворення. Принагідно відзначити, що кожен фінансовий посередник, що функціонує нині на американському ринку, виконує як іманентні йому за природою функції, так і перетворені функції, пов'язані, зокрема, з

нарощуванням масштабів інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, лібералізацією валютних, інвестиційних та кредитних ринків, зрощуванням банківського і промислового капіталу, а також диверсифікацією механізмів нагромадження інвестиційного капіталу на національному, галузевому і міжнародному рівнях.

Як показують дані, подані у табл. 1, у період 1990–2016 рр. загальні вартісні обсяги сконцентрованих в американській економіці фінансових активів зросли з 35,8 до 220,6 трлн. дол. США. При цьому найбільшими їх власниками є домогосподарства держави – 47,6 трлн. дол. на кінець періоду (або 31,5% загального обсягу), нефінансовий сектор – 17,5 трлн. (11,6%), комерційні банки – 14,4 трлн. (9,5%), взаємні фонди – 7,9 трлн. (5,2%), фінансовані урядом підприємства – 6,6 трлн. (4,4%), приватні пенсійні фонди – 6,1 трлн. (4,1%), а також страхові компанії зі страхування життя – 5,2 трлн. (3,4% відповідно).

Як впливає з даних табл. 1, важливою структурною характеристикою фінансової системи Сполучених Штатів Америки є довгостроковий усталений тренд щодо зниження ролі банків у її функціонуванні за одночасного підвищення ролі небанківських інститутів та інституціональних посередників у мобілізації грошових ресурсів і їх трансформації в інвестиційний ресурс. Можна з упевненістю стверджувати, що саме зростання потенціалу інституціональних інвесторів США є головним драйвером нарощування капіталізації національного ринку цінних паперів і зростання його ролі в економічній системі суспільства. Підтвердженням цього є такі факти: якщо у 1860 р. частка банківських інституцій в акумулюванні і розподілі фінансових активів становила 71,4%, то у 1939 р. – 51,2%, у 1970 р. – близько 31% [2, с. 68], а в останні десятиліття – від 9% до 9,5% загального фінансового капіталу (табл. 1).

Нагомість, як показують дані, у період 1905–2015 рр. спостерігається чітко виражена циклічність відносної капіталізації ринку акцій США¹ (з досягненням пікових її значень у 1930 р. – 80% ВВП, у 1969 р. – 106% та 2000 р. – 181%, яка відповідає так званому «великим циклом кон'юнктури», або «циклом Кодратьєва»). Це свідчить про колосальне перенагромадження в американській економіці фіктивного капіталу (за термінологією К. Маркса), втіленого в акціях (наявність ефекту «фінансової бульбашки»), коли зростання капіталізації ринку акцій у фазі економічного піднесення, як і її падіння на низхідній фазі бізнес-циклу, значно випереджають темпи зростання і падіння базових показників макроекономічної динаміки.

Що стосується ощадних інститутів і кредитних союзів США, то вони оперують незначними фінансовими ресурсами: протягом 1990–2010 рр. вартість фінансових активів перших зменшилася з 1,3 до 1,2 трлн. дол. США (або з 3,6% до 0,8% загального їх обсягу), а частка фінансових активів кредитних союзів за вказаний період залишалася

¹ Відношення капіталізації ринку акцій до валового внутрішнього продукту.

**Фінансові активи фінансових і нефінансових інституцій США у розрізі секторів
національної економіки у 1990–2016 рр., трлн. дол. США / % до загального підсумку[5]**

Сектор	1990	1995	2000	2004	2008	2010	2013	2016
Домогосподарства	14,5/40,5	21,5/40,3	33,3/36,9	39,1/34,5	41,2/29,7	47,6/31,5	65,5 /	75,3/ 34,1
Нефінансовий сектор	3,9 /10,9	5,6/10,5	11,2/12,4	13,1/11,6	16,6/11,9	17,5/11,6	20,8	25,6 / 11,6
– агропромисловий бізнес	0,04 /0,1	0,1/0,2	0,1/0,1	0,1/0,1	0,1/0,1	0,1/0,1	.../	.../...
– неагропромисловий, некорпоративний	0,4 /1,1	0,5/0,9	1,4/1,6	2,1/1,9	3,6/2,6	3,2/2,1	4,5	5,6 / 2,5
– нефінансові корпорації	3,6 /10,1	4,9/9,2	9,7/10,8	10,9/9,6	12,9/9,3	14,2/9,4/...
Загальнодержавний і місцевий уряди	1,0 /2,8	1,1/2,1	1,7/1,9	2,0/1,8	2,5/1,8	2,7/1,8	2,9	3,2 / 1,5
Федеральний уряд США	0,4 /1,1	0,4/0,7	0,6/0,7	0,6/0,5	1,3/0,9	1,7/1,1	1,7	2,3 / 1,0
Органи монетарного регулювання	0,3 /0,8	0,5/0,9	0,6/0,7	0,8/0,7	2,3/1,7	2,5/1,7	4,1	4,5 / 2,0
Комерційні банки	3,3/9,2	4,5/8,4	6,7/7,4	9,1/8,0	14,1/10,2	14,4/9,5	15,9	17,4 / 7,9
– американські статутні комерційні банки	2,6/7,3	3,3/6,2	5,0/5,5	6,9/6,1	10,2/7,4	10,1/6,7/...
– іноземні банки	0,4/1,1	0,7/1,3	0,8/0,9	0,7/0,6	1,6/1,2	1,3/0,9	2,0	2,0 / 0,9
– банківські холдинги	0,3/0,8	0,5/0,9	0,8/0,9	1,4/1,2	2,1/1,5	2,9/1,9/...
– банки в афлійованих територіях США	0,03/0,1	0,04/0,1	0,06/0,1	0,1/0,1	0,1/0,1	0,1/0,1	0,8	0,9 / 0,4
Ощадні інституції	1,3/3,6	1,0/1,9	1,2/1,3	1,7/1,5	1,5/1,1	1,2/0,8/...
Кредитні спілки	0,2/0,6	0,3/0,6	0,4/0,4	0,7/0,6	0,8/0,6	0,9/0,6	1,0	1,2 / 0,5
Страхові компанії зі страхування життя	1,4/3,9	2,1/3,9	3,1/3,4	4,3/3,8	4,5/3,2	5,2/3,4	6,2	6,8 / 3,1
Страхові компанії зі страхування майна	0,5/1,4	0,7/1,3	0,9/1,0	1,2/1,1	1,3/0,9	1,4/0,9	1,8	1,9 / 0,9
Приватні пенсійні фонди	1,6/4,5	2,9/5,4	4,5/5,0	4,9/4,3	4,6/3,3	6,1/4,0	8,1	9,1 / 4,1
Пенсійні фонди працівників	0,7/2,0	1,3/2,4	2,3/2,5	2,6/2,3	2,4/1,7	2,9/1,9	3,5	3,9 / 1,8
Державні пенсійні фонди	0,3/0,8	0,5/0,9	0,8/0,9	1,0/0,9	1,2/0,9	1,4/0,9	3,2	3,4 / 1,5
Грошові пайові інвестиційні фонди	0,5/1,4	0,7/1,3	1,8/2,0	1,9/1,7	3,8/2,7	2,8/1,9	2,7	2,7 / 1,2
Взаємні фонди	0,6 /1,7	1,9/3,6	4,4/4,9	5,4/4,8	5,4/3,9	7,9/5,2		
Закриті фонди	0,1/0,3	0,1/0,2	0,1/0,1	0,2/0,2	0,2/0,1	0,3/0,2	0,3	0,3 / 0,1
Біржові фонди	.../...	0,0/0,0	0,1/0,1	0,2/0,2	0,5/0,4	1,0/0,7		
Підприємства, що фінансуються урядом	0,5/1,4	0,9/1,7	1,9/2,1	2,9/2,6	3,4/2,5	6,6/4,4	6,4	6,7 / 3,0
Іпотечні агенції	1,0 / 2,8	1,6 / 3,0	2,5 / 2,8	3,4 / 3,0	4,9 / 3,5	1,2 / 0,8	1,6	1,9 / 0,9
Емітенти цінних паперів, забезпечених активами	0,3 / 0,8	0,7 / 1,3	1,5 / 1,7	2,7 / 2,4	4,1 / 3,0	2,5 / 1,7	1,5	1,2 / 0,5
Фінансові компанії	0,6 / 1,7	0,7 / 1,3	1,2 / 1,3	1,9 / 1,7	1,9 / 1,4	1,6 / 1,1	1,5	1,4 / 0,6
Трастові фонди інвестицій у нерухомість	0,03 / 0,1	0,03 / 0,1	0,1 / 0,1	0,3 / 0,3	0,3 / 0,2	0,3 / 0,2	0,1	0,2 / 0,1
Брокерські та дилерські компанії	0,3 / 0,8	0,6 / 1,1	1,2 / 1,3	1,8 / 1,6	2,2 / 1,6	2,1 / 1,4	3,4	3,0 / 1,4
Корпоративні фонди	0,2 / 0,6	0,4 / 0,7	1,2 / 1,3	1,2 / 1,1	2,9 / 2,1	2,3 / 1,5	1,3	1,6 / 0,7
Інше	1,9 / 5,3	3,5 / 6,6	6,8 / 7,5	10,5 / 9,3	15,0/10,8	16,9/11,2	21,1	23,8 /10,8
Усього	35,8 / 100,0	53,4 / 100,0	90,2 / 100,0	113,3 / 100,0	138,7 / 100,0	150,9 / 100,0		220,6 / 100,0

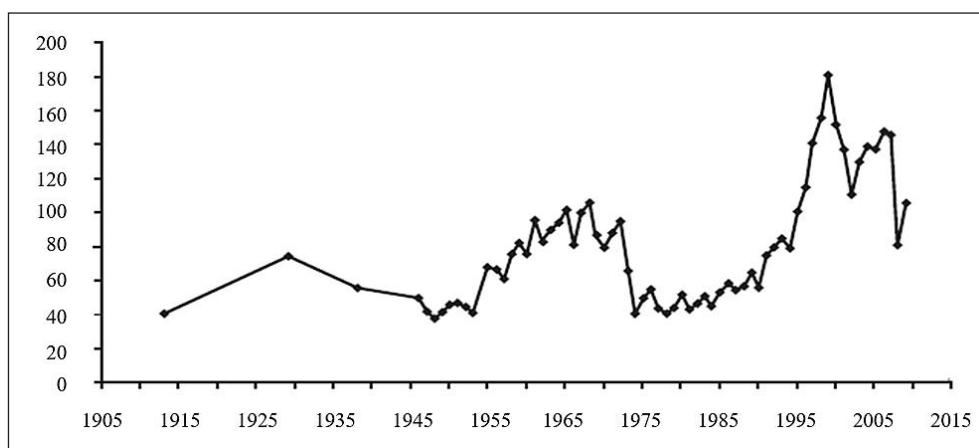


Рис. 1. Відношення капіталізації ринку акцій до валового внутрішнього продукту США у період 1905–2015 рр.

на стабільно низькому рівні – 0,6% загальної вартості американських фінансових активів. Водночас спостерігається динамічне нарощування конкурентних позицій небанківських інститутів, з-поміж яких найбільші обсяги фінансових активів сконцентрували інституціональні інвестори – пенсійні і взаємні, закриті і біржові фонди; грошові пайові інвестиційні фонди; страхові компанії, що діють головним чином на ринку цінних паперів. Зокрема, у період 1960–2014 рр. сукупні активи небанківських фінансових інститутів США зросли з 41,6% до 169,8% валового внутрішнього продукту; активи взаємних фондів – 5,1% до 91,1% ВВП протягом 1980–2014 рр.; а активи пенсійних фондів – з 45,8% до 83,2% ВВП з 1990 р. до 2014 р.[1]

Традиційно висока частка Сполучених Штатів Америки у глобальних показниках емісії й обігу базових фондових активів лежить в основі глобального лідерства держави і на ринку біржових деривативів. В останні десятиліття частка США у їх світовому обігу і номінальній вартості стабільно перевищує 50%. На відміну від класичних цінних паперів, призначених для залучення довгострокового капіталу, основною економічною функцією деривативних інструментів є страхування економічних агентів від цінних ризиків. Тож активний розвиток ринку кредитних деривативів США у глобалізаційний період став причиною швидкого поширення чотирьох їх основних видів: дефолтних свопів (credit default swaps), свопів на сукупний дохід (total rate of return (TROR) swaps), пов'язаних кредитними нотами (credit-linked notes) та опціонами на кредитний спред (credit spread options). Усі кредитні деривативи дають змогу американським суб'єктам господарювання за певну плату ефективно переносити свої кредитні ризики на інших суб'єктів господарювання, значно підвищуючи результативність своєї фінансової діяльності.

Динамічному розвитку американського ринку кредитних деривативів сприяє створена у 2009 р. національна система їх клірингу, яка об'єднує у своїй

структурі такі інституційні об'єднання, як Інтерконтинентальна біржа (InterContinental Exchange (ICE)) та Центральний депозитарій США у статусі клірингової організації позабіржових операцій з похідними інструментами (DTCC). Як результат – вже за кілька років ринок став більш прозорим і прозорим, значно знизилася ризики банкрутств компаній-учасниць, а також досягнуто високого рівня міжнародної стандартизації контрактів кредитних дефолтних свопів (за участі Міжнародної асоціації свопів і деривативів).

Висновки. Сьогодні чітко викристалізувалися усталені форми прояву авангардних позицій США у багатополлярній системі глобальних фінансів: висока стійкість американської фінансової системи до впливу зовнішніх шоків; домінування інститутів та інструментів ринку цінних паперів у її функціонуванні та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування; високодиверсифікована структура фінансових посередників на національному ринку капіталу зі зростаючою роллю інституціональних учасників у мобілізації грошових ресурсів і їх трансформації у сукупний інвестиційний ресурс; високий ступінь участі населення в операціях з цінними паперами; значне посилення зарубіжної фінансової експансії американських банківських структур; монополізація банківського сегменту світового ринку фінансових послуг та ін. Незважаючи на колосальні масштаби і диверсифіковані організаційні й інструментальні форми, яких набула банківська індустрія Сполучених Штатів Америки, в останні десятиліття неухильно посилюється тенденція щодо поступового витіснення класичних банківських операцій наданням послуг на ринках капіталу з трансформацією традиційних банків у диверсифіковані і високоінтегровані фінансові конгломерати, стрімкої диверсифікації сегментів американського фінансового ринку й інструментальної структури здійснюваних операцій з фінансовими активами.

Список літератури:

1. Rajan R.G. Financial Dependence and Growth / R. G. Rajan, L. Zingales // American Economic Review. 1998. № 88 (June). P. 559–586.
2. Экономика США: ресурсы, структура и динамика / под ред. проф. В.Б. Суляна. М. : Магистр: ИНФРА М, 2014. С. 68.
3. Flow of Funds Accounts of the United States. March 10 2011. P. 88.
4. Amadeo K. Who Owns the U.S. National Debt? / K. Amadeo // The Balance, 20 July 2017. URL: <https://www.thebalance.com/who-owns-the-u-s-national-debt-3306124>
5. Statistical Abstract of the USA 2012. U.S. Census Bureau, 2012. P. 731. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts First Quarter 2017. Federal Reserve Statistical Release, June 8, 2017. P. 3, 78–111.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.5

Василішин С.І., к.е.н,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
*Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

Нежид Ю.С., аспірантка
кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
*Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВЕКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Василішин С.І., Нежид Ю.С. Тенденції та вектори економічного регулювання зайнятості в аграрному секторі економіки. У статті розглянуто проблему зайнятості населення як один із найважливіших компонентів ринку праці України. Проаналізовано соціальні індикатори доходів працівників та сучасний рівень зайнятості в аграрних підприємствах. Запропоновано основні рекомендації щодо напрямів удосконалення механізму регулювання зайнятості сільського населення.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, аграрні підприємства, заробітна плата, державне регулювання.

Василишин С.И., Нежид Ю.С. Тенденции и векторы экономического регулирования занятости в аграрном секторе экономики. В статье рассматривается проблема занятости населения как один из важнейших компонентов рынка труда Украины. Проанализированы социальные индикаторы доходов работников и современный уровень занятости в аграрных предприятиях. Предложены основные рекомендации по направлениям усовершенствования механизма регулирования занятости сельского населения.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, аграрные предприятия, заработная плата, государственное регулирование.

Vasylishyn S.I., Nezhid Yu.S. Tendencies and Vectors of Economic Regulation of Employment in the Agrarian Sector of the Economy. The problem of employment of the population as one of the most important components of the labor market of Ukraine is considered in this article. The economic essence of the category “employment” is substantiated. A set of social indicators of employees’ income in the agrarian sector is determined. The tendencies and main economic indicators of the employment level of the population in Ukraine and EU countries; the number of the employed population by the regions of Ukraine; the dynamics of the average monthly wage of the regular employees in Kharkiv region are analyzed. The main recommendations on economic regulation of employment in the agrarian sector of the economy are proposed.

Key words: labor market, employment, unemployment, agrarian enterprises, wage, state regulation.

Постановка проблеми. Зайнятість – це важливий показник розвитку соціально-трудових відносин, який забезпечує виробництво ВВП та відображає сучасний рівень життя кожного громадянина. Для забезпечення оптимальної структури ринку праці необхідне розроблення механізму регулювання зайнятості. Причому особливої уваги потребує регулювання зайнятості населення в аграрних підприємствах. Моніторинг та прогнозування змін у кон’юнктурі ринку праці набуває особливої актуальності після отримання Україною безвізового режиму

з Європейським Союзом через зростання трудової міграції українців до країн ЄС [1].

Натепер низький рівень матеріального добробуту населення сільської місцевості є загальновизнаною реальністю. Причинами низької зацікавленості працівників в аграрному секторі є криза сільського господарства як галузі, знецінення сільськогосподарської праці, обмежена державна підтримка сільськогосподарських підприємств, «відплив» кваліфікованих кадрів за кордон, втрата сільськими територіями можливостей нарощення трудового,

природного, культурного потенціалу. Унаслідок руйнівних соціально-економічних процесів та демографічної кризи за аналізований період було знято з обліку 468 сільських населених пунктів, невпинно скорочується їх середня чисельність [2].

Важливість проведених науковцями досліджень із цих питань є беззаперечною. Проте певні аспекти проблеми регулювання зайнятості населення саме в аграрному секторі залишилися невирішеними. Саме тому дослідження сучасних тенденцій та векторів економічного регулювання зайнятості є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зайнятості і безробіття перебувають у центрі досліджень вітчизняних учених, що вивчають різні аспекти економіки праці та соціально-трудових відносин. Вагомий внесок у вирішення соціально-економічних питань, які сьогодні турбують сільське населення, здійснили такі відомі науковці, як С.І. Бандура, Д.П. Богиня, В.К. Горкавий, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Т.І. Олійник, П.В. Савченко, М.С. Пономарьова, В.В. Ярова.

На думку С.І. Бандури, у контексті забезпечення продуктивної зайнятості населення великого значення набуває проблема врахування інтересів усіх суб'єктів соціально-трудових відносин у цій сфері, що викликає необхідність подальшого розвитку соціального партнерства, що зумовлено поглибленням процесу реформування вітчизняної економіки, згорання системи централізованого управління, упродовження (хоча і недосконалого) механізму колективно-договірного регулювання таких відносин [3].

Як зазначає у своїх дослідженнях А.М. Колот, в Україні, як і в більшості країн світу, також відбувається глибинна трансформація зайнятості. Вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові тенденції. Уже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, фріланс, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та проявах [4].

З погляду М.С. Пономарьової, упродовження гнучких форм зайнятості з метою вирішення проблем безробіття та пошуку шляхів оптимізації використання робочої сили є одним із головних чинників розвитку трудового потенціалу в умовах формування сучасного ринку праці [5].

В.В. Ярова наголошує, що сучасні механізми регулювання зайнятості спрацюють ефективніше за умови паралельної спільної координації з політикою мотивації сільськогосподарської праці, демографічною, освітньою, житловою, молодіжною політикою сільських територій [6].

Таким чином, проведені дослідження свідчать про важливість регулювання процесів зайнятості та побудову єдиного ефективного механізму регулювання цього процесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення сучасного стану

зайнятості як складника стабільного та конкурентоспроможного ринку праці свідчить про значущість і перспективи подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад, а також розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму регулювання зайнятості в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне регулювання процесу зайнятості та функціонування ринку праці неможливе без економічного регулювання. Для цього варто вдосконалити організаційно-економічний механізм регулювання зайнятості з урахуванням певних особливостей.

Науковець А.Д. Діброва відзначає, що механізм є цілісною діалектичною сукупністю взаємопов'язаних, взаємозумовлених і цілеспрямованих принципів, функцій, методів, форм та інструментів (важелів) державного регулювання економіки, направленою на узгодження інтересів економічних суб'єктів держави [7].

За визначенням дослідника Г.В. Козаченко організаційно-економічний механізм підприємства є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, у якому відображається складна система різноманітних економічних відносин [8].

Дослідники В.П. Антонюк та Л.В. Щетініна підкреслюють, що від того, наскільки зайнятість населення є доступною (всі, хто бажають працювати, можуть знайти сферу прикладання праці), продуктивною як на рівні компаній, так і на рівні працівників та гідною за умовами (з достатньою заробітною платою та безпечними умовами), залежить ефективність використання трудового потенціалу та економічне зростання [9].

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», зайнятість – це не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно [10].

Провівши дослідження історичного формування категорії «зайнятість», О.І. Кремень визначає, що раніше цей термін майже не використовувався у вітчизняних наукових працях, статистичних матеріалах і соціологічних дослідженнях, що пояснюється перш за все існуванням принципу загальності праці як головного принципу ліквідації безробіття [11].

Для формування механізму регулювання праці на ринку праці України держава використовує різні соціальні індикатори доходів працівників аграрного сектора.

З метою забезпечення нормального рівня життя визначено розмір прожиткового мінімуму, який в Україні застосовується для загальної оцінки рівня

життя, обчислення розмірів мінімальної заробітної плати, мінімальних пенсій за віком, розмірів соціальної допомоги, стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування, неоподаткованого мінімуму доходів громадян [12].

У свою чергу, основою розрахунку прожиткового мінімуму для головних соціальних і демографічних груп населення є споживчий кошик. Споживчий кошик (мінімальний споживчий бюджет) – це набір продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у натуральному та грошовому вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини [13].

Наступним соціальним індикатором, що впливає на рівень доходів населення, є мінімальна заробітна плата. Відповідно до Закону України «Про оплату праці», мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці [14]. Згідно з Кодексом законів про працю, розмір мінімальної заробітної плати не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [15]. У 2018 р. в нашій державі такої норми було дотримано, а саме: мінімальна заробітна плата станом на 01.07.2018 р. установа в розмірі 3723 грн, а розмір прожиткового мінімуму – 1841 грн.

Важливим показником, що характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги, які придбаває населення для невиробничого споживання, є індекс інфляції. Обернено пропорційним показником до рівня інфляції є рівень купівельної

спроможності національної грошової одиниці. Цей показник економісти застосовують для того, щоб описати ту кількість і якість товарів та послуг, які ми можемо отримати за наші гроші.

У процесі дослідження було проаналізовано показник індексу інфляції та купівельну спроможність гривні. Відповідно до проведених розрахунків, ми дійшли до висновку, що у 2011 р. купівельна спроможність гривні знизилася на 3,9%, в 2013 р. показник індексу інфляції зменшився, що привело до незначного підвищення купівельної спроможності гривні. За період 2014–2015 рр. купівельна спроможність гривні знизилася на 30,7%, причиною чого є різкі коливання на валютному ринку, нестабільна ситуація в економіці країни. У липні 2018 р. купівельна спроможність гривні зросла на 0,7% за рахунок зниження показника інфляції. Звідси можна дійти висновку про доцільність здійснення розрахунку змін реального прожиткового мінімуму з урахуванням купівельної спроможності гривні.

Для будь-якої країни світу зайнятість населення є показником добробуту громадян і відображає реальний стан економіки.

В умовах європейської інтеграції вважаємо за доцільне порівняти рівень зайнятості населення в Україні та країнах ЄС за 2017 р. (рис. 1).

За даними рис. 1, рівень зайнятості в Україні у 2017 р. був нижчий, ніж у решті країн ЄС, крім Греції (56,2%), та становив 56,3%. Найвищий рівень зайнятості спостерігали у держав, які належать до розвинутих країн, для яких характерна політика повної зайнятості.

Для більш детальної оцінки ситуації, яка склалася по всій території України, проаналізуємо

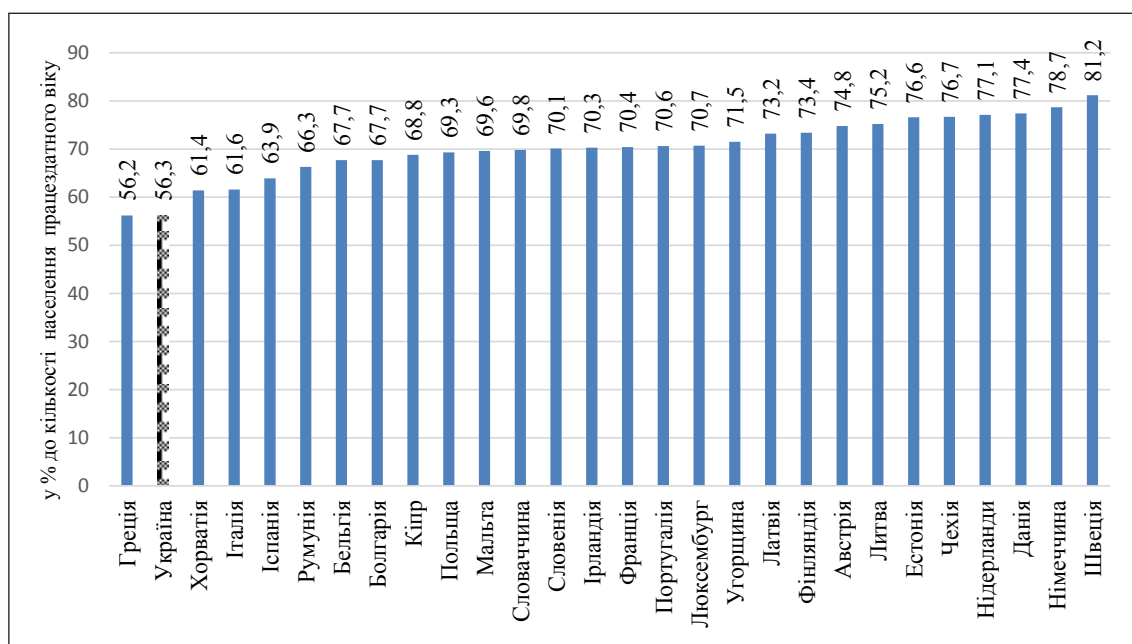


Рис. 1. Рівень зайнятості населення в Україні та країнах ЄС у 2017 р.

Джерело: розраховано авторами за джерелами [16–17].

чисельність зайнятого населення за регіонами та відобразимо на рис. 2.

Як свідчить побудована на рис. 2 діаграма, у 2017 р. найбільшу чисельність зайнятого населення відзначено у Дніпропетровській області (1520,1 тис. осіб) та м. Києві (1457,9 тис. осіб). Також до регіонів з високою кількістю зайнятого населення варто віднести Харківську, Львівську та Одеську області. Найнижчий рівень зайнятого населення спостерігається у Волинській, Чернівецькій та Луганській областях.

У процесі забезпечення зайнятості важливим є матеріальне стимулювання праці, оскільки без гідного рівня оплати праці неможливо побудувати соціально-трудові відносини в масштабах підприємства та цілої країни.

За попередніми дослідженнями, Харківська область належить до регіонів із найвищим рівнем

зайнятості, тому розглянемо динаміку розміру середньомісячної заробітної плати штатним працівникам у різних галузях економіки Харківської області. Щоб усунути вплив інфляційних процесів на вартісні показники доходів, було зроблено перерахунок заробітної плати у долари США за відповідним курсом (за даними НБУ станом на кінець року) (табл. 1).

За даними таблиці можна дійти таких висновків. По-перше, у динаміці за п'ять років простежується тенденція коливання рівнів заробітної плати як у середньому по економіці, так і в розрізі окремих її галузей. Наприклад, середньомісячна заробітна плата працівників сільського господарства у 2017 р. становила 5300 грн, або 188,83 доларів США. Це на 37,0% менше від рівня 2013 р. У середньому по економіці цей показник становив відповідно 6244 грн, або 224,47 доларів США (що на 50,5% менше від

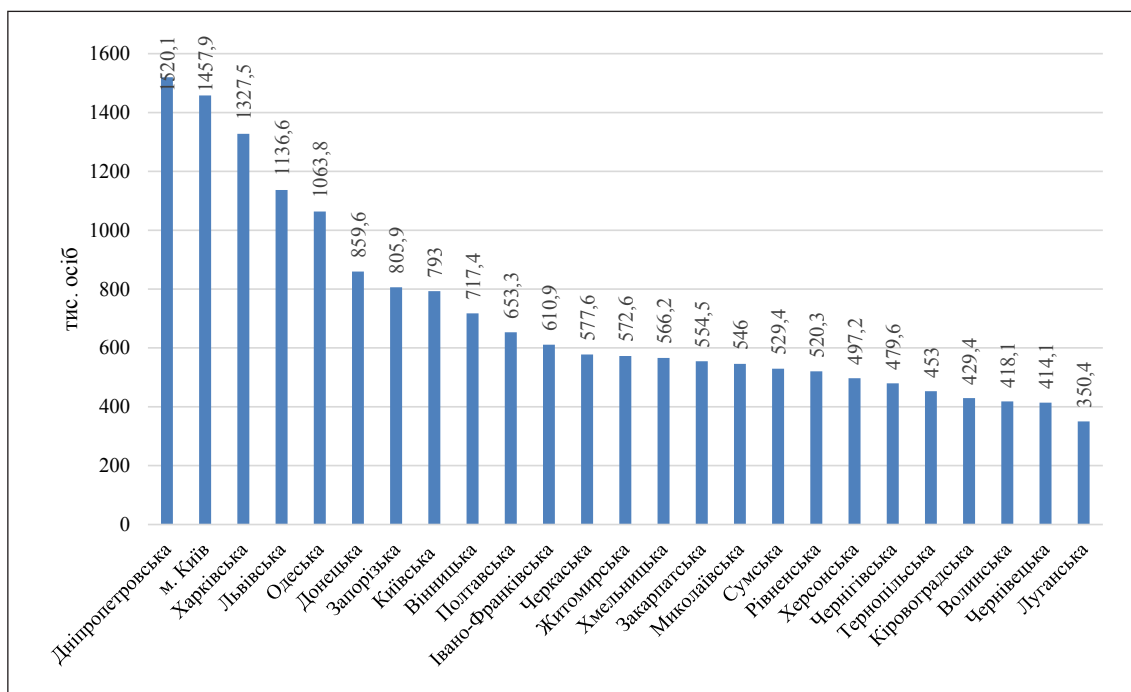


Рис. 2. Чисельність зайнятого населення за регіонами України, 2017 р.

Джерело: розраховано авторами за джерелом [16].

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати штатних працівників Харківської області за видами економічної діяльності у 2013-2017 рр., грн

Галузі	2013 р.		2015 р.		2017 р.	
	грн	доларів США	грн	доларів США	грн	доларів США
В середньому по економіці	3592	449,58	5234	218,1	6244	222,47
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2396	299,87	3089	128,71	5300	188,83
Переробна промисловість	2993	374,59	3824	159,33	6283	223,86
Промисловість	3197	400,13	4054	168,92	6566	233,94
Будівництво	3263	408,39	4391	182,96	7790	277,55
Фінансова та страхова діяльність	5992	749,94	8018	334,08	8807	313,78
Інформація та телекомунікації	3721	465,53	8031	334,62	15850	564,72

Джерело: розраховано авторами за джерелами [18–19].

рівня 2013 р.). По-друге, очевидно є диспропорція у розмірах заробітної плати за окремими галузями. Зокрема, у 2017 р. рівень оплати праці в сільському господарстві значно поступався показникам інших галузей. Він був нижчим порівняно з галуззю «інформація та телекомунікації» у три рази, фінансовою та страховою діяльністю – на 66,2%, будівництвом – на 47,0%, промисловістю – на 23,9%, переробною промисловістю – на 18,6%, порівняно із середнім рівнем в економіці – на 18,8%.

З огляду на сучасний стан економіки країни, зазначимо, що заробітну плату в Україні необхідно продовжувати підвищувати, щоб відновити її реальну вартість, адже співвідношення між індексами споживчих цін і номінальною середньомісячною заробітною платою загалом залишається високим. Офіційний рівень заробітної плати в Україні порівняно з іншими країнами ЄС дуже низький і не забезпечує умов для розширеного відтворення робочої сили. Результатом цього є низький рівень життя, розвиток процесів «тінізації» у сфері праці, висока трудова міграція населення, що також створює загрозу економічній безпеці країни.

Удосконалення механізму регулювання зайнятості на вітчизняному ринку праці є складним завданням і вимагає проведення активних заходів.

Висновки. Сьогодні в Україні в умовах євроінтеграції питання регулювання зайнятості залишається досить актуальним. Загальними рекомендаціями щодо напрямів удосконалення зайнятості є такі: забезпечення поступового рівня підвищення заробітної плати з метою досягнення європейських стандартів; формування ефективної законодавчої бази для врегулювання питань соціального захисту працівників та врегулювання прав сторін соціального діалогу; регулювання відносин, які виникають у процесі нестандартної форми зайнятості; упровадження пакета реформ, який стимулюватиме підтримку зайнятої молоді, особливо з вищою освітою, та запобігатиме стрімкому відтоку кращих фахівців за кордон.

Перспектива подальших досліджень полягає у доведенні національного законодавства до вимог міжнародних норм, що дасть змогу вирішити проблему регулювання зайнятості, захистити права працівників у сфері трудового законодавства, покращити якість укладання трудових договорів та значно підвищити рівень відповідальності за порушення у цій сфері. Проте варто не сліпо копіювати механізм регулювання зайнятості країн ЄС, а розробити власну модель з урахуванням усіх аспектів та особливостей ринку праці України.

Список використаних джерел:

1. Олійник Н.М., Семенова Г.Ю., Макаренко С.М. Аналіз ефективності функціонування підприємств оптової торгівлі в Україні // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. Серія «Економічні науки». Хмельницький. 2018. № 1. С. 21–26.
2. Могильний О.М., Демчак І.М. Стан сільськогосподарських домогосподарств та зайнятості в сільських територіях: причини та наслідки державного регулювання в період аграрних реформ // Економіка та держава. 2018. № 6. С. 9–16.
3. Бандура С.І. Розвиток соціально-трудова відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення // Ринок праці та зайнятість населення. 2014. № 1. С. 8–13.
4. Колот А.М. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудова сфері // Україна: аспекти праці. 2009. № 8. С. 3–14.
5. Пономарьова М.С. Проблеми та перспективи розвитку трудового потенціалу країни в умовах формування сучасного ринку праці // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2015. № 4. С. 259–265.
6. Ярова В.В. Реформування трудового законодавства і впровадження активної політики зайнятості сільського населення України // Зб. наук. пр. Таврійськ. держ. агротехнолог. ун-ту. Серія «Економічні науки». 2013. № 1. С. 360–367.
7. Діброва А.Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектора економіки // Економічна теорія. 2007. № 1. С. 76–84.
8. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством // Економіка. Менеджмент. Підприємство. 2009. № 11. С. 107–111.
9. Антонюк В.П., Щетініна Л.В. Інституційне забезпечення державної політики у сфері зайнятості: напрями удосконалення // Економ. вісн. Донбасу. 2018. № 1. С. 109–117.
10. Про зайнятість населення: Закон України № 2058-VIII від 23.05.2017 [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
11. Кремень О.І. Сутність і значення соціально-економічної категорії «зайнятість населення» // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. 2009. № 1. С. 86–88.
12. Про прожитковий мінімум: Закон України: № 966-XIV від 15.07.1999 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
13. Про мінімальний споживчий бюджет: Закон України від 03.07.1991 № 1284-XII [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1284-12>.
14. Про оплату праці: Закон України: № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
15. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 р. № 322-III. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page>.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
18. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] // Національний банк України: офіційне інтернет-представництво. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetil/currency?period=daily>.
19. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/dynamika-serednomisjachnoi-zarobitnoi-platy-ekonomichnoi-diialnosti-u-2010-2014-rokakh>

Денисенко М.П., д.е.н., професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну

Бреус С.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Денисенко М.П., Бреус С.В. **Науково-методичні підходи: доцільність їх використання для оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти.** У статті здійснено огляд науково-методичних підходів до оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти. Окреслено обмеження їх використання під час оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти. Зазначено, що підхід до оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти має сприяти ліквідації розриву між освітою, наукою та виробництвом та забезпеченню потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців.

Ключові слова: заклади вищої освіти, економічна безпека, економічна безпека ЗВО, науково-методичні підходи.

Денисенко Н.П., Бреус С.В. **Научно-методические подходы: целесообразность их использования для оценивания экономической безопасности учреждений высшего образования.** В статье сделан обзор научно-методических подходов к оценке экономической безопасности учреждений высшего образования. Определены ограничения их использования при оценке экономической безопасности учреждений высшего образования. Отмечено, что подход к оценке экономической безопасности учреждений высшего образования должен способствовать ликвидации разрыва между образованием, наукой и производством и обеспечению потребностей рынка труда, требований экономики и работодателей.

Ключевые слова: учреждения высшего образования, экономическая безопасность, экономическая безопасность учреждений высшего образования, научно-методические подходы.

Denysenko M.P., Breus S.V. **Scientific and methodological approaches: the feasibility of their use for assessing the economic security of higher education institutions.** The article is devoted to overview of scientific and methodological approaches to the assessment of economic security, in particular higher education institutions. The limitation of their use in assessing the economic security of higher education institutions is outlined. It is noted that the approach to assessing the economic security of higher education institutions should help bridge the gap between education, science and production and meet the needs of the labor market, the demands of the economy and employers.

Key words: institutions of higher education, economic security, economic security of higher education institutions, scientific and methodological approaches.

Постановка проблеми. В умовах нарощування процесів глобалізації, переходу до економіки знань та реформування системи вищої освіти України проблематика безпеки закладів вищої освіти (ЗВО) з урахуванням специфічних особливостей їхнього функціонування набула самостійного значення. Зазначене повною мірою стосується розроблення відповідного інструментарію її оцінювання з урахуванням доцільності використання наявних науково-методичних підходів та розроблення нових, які враховували б сучасні тенденції економіки України та роль і значення ЗВО не лише як суб'єктів господарювання, але і як важливих елементів соціально-економічної системи, а також їх роль і значення для забезпечення економічного розвитку держави. При цьому практичне використання яких сприяло б ліквідації розриву між освітою, наукою та виробни-

цтвом та забезпеченню потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні науково-методичні підходи до оцінювання економічної безпеки розглянуто у публікаціях [1–35], при цьому проблематика забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти висвітлена в працях [33–35].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на наявність великої кількості публікацій у сфері економічної безпеки, зокрема закладів вищої освіти, слід зазначити, що потребують детальнішого розгляду аспекти, пов'язані з можливістю використання наявних науково-методичних підходів до оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти з урахуванням специфічних особливостей їхнього функціонування

щодо доцільності забезпечення потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розгляді основних науково-методичних підходів до оцінювання економічної безпеки з огляду їх можливості використання на рівні закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі для оцінювання економічної безпеки використовується велика кількість підходів, найпоширенішими є такі.

1. Системний підхід. Основою для розроблення та поширення системного підходу є загальна теорія систем, розроблена австрійським біологом-теоретиком Л. фон Берталанфі, який сформулював загальні принципи теорії систем та розробив і запропонував емпірично-інтуїтивний підхід до проведення системних досліджень. Загальна теорія систем досліджує закономірності розвитку та функціонування економічних систем [1] і може бути використана як на рівні держави взагалі, так і підприємства або ЗВО зокрема, у тому числі в межах оцінювання їх економічної безпеки. За допомогою системного підходу, як зазначають З.Б. Живко З.Б. [2] та О.С. Шуміло [3], може бути встановлений оптимальний ступінь аналітичного розчленування об'єкта і визначена така адекватна «аналітична одиниця», яка надалі не розкладається. Під час використання системного підходу здійснюється статичний та динамічний аналіз стану об'єкта дослідження, при цьому статичні дослідження доповнюються динамічними (індексними) показниками, показниками співвідношення та ефективності. Системний підхід дає змогу оцінити не тільки стан об'єкта дослідження, а й напрям його розвитку [4].

2. Процесний підхід передбачає характеристику процесу забезпечення безпеки і базується на розумінні економічної безпеки як безперервного, динамічного процесу, що відбувається під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Сутність цього підходу та особливості використання розглянуто в працях багатьох авторів [5–8], на основі аналізу яких можна зазначити, що за умови використання цього підходу оцінка економічної безпеки передбачає визначення ефективності заходів щодо її забезпечення.

3. Функціональний підхід – оцінка економічної безпеки здійснюється у розрізі основних функціональних складників, таких як фінансовий, інтелектуальний і кадровий, техніко-технологічний, політико-правовий, інформаційний, екологічний, силовий. Набір функціональних сфер не є універсальним і визначається, виходячи з належності суб'єкта господарювання до того чи іншого сектору економіки, його стратегічних цілей та завдань. Він також використовується на рівні держави, за цим підходом побудовані Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [9], в яких

здійснено агрегування показників за функціональними складовими частинами (виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки) з проведенням нормалізації показників та використанням адитивної згортки задля розрахунку агрегованих показників (інтегральних індикаторів) за складника економічної безпеки та інтегрального індикатора економічної безпеки загалом. Вагові коефіцієнти визначено за допомогою експертних оцінок.

4. Ресурсний підхід (інвестиційний) передбачає зосередження уваги на ролі ресурсів, унікальних, що визначають конкурентні переваги конкретного підприємства, організаційних здібностей та компетентностей у підвищенні ефективності організації і протидії невизначеності. Ю.М. Якименко [10] розглядає цей підхід із позиції використання його на рівні організації та зазначає, що «застосування ресурсного методу вважається продуктивним у разі досягнення ключових цілей економічної безпеки організації за показниками: фінансової стійкості і незалежності підприємства, ефективності його діяльності; високої конкурентоспроможності та незалежності технологічних ресурсів організації; оптимальної організації структури підприємства і високої ефективності його менеджменту; дієвості колективних науково-дослідних робіт, високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу».

5. Ресурсно-функціональний підхід розроблений Є.О. Олейніковим [11, с. 143–158] та розглянутий у багатьох працях, зокрема в [4; 12–15]; за умови його використання оцінювання економічної безпеки здійснюється на основі оцінки ступеня використання ресурсів за функціональними складниками (з урахуванням їх вагомості – розраховується за допомогою методу експертних оцінок) та загалом за допомогою інтегрального показника.

6. Програмно-цільовий підхід розглянуто в працях [4; 16–18], він базується на тому, що оцінка економічної безпеки здійснюється на основі інтегрованої сукупності показників за функціональними складниками, що визначають її рівень, із використанням методів математичного аналізу, у результаті чого можуть бути сформовані математичні моделі. Відповідно до цього підходу оцінка безпеки ґрунтується на розрахунку інтегрального показника, який визначається на підставі адитивної згортки окремих показників, що характеризують окремі складники безпеки за кількома рівнями їх інтеграції за допомогою методів багатовимірного аналізу.

7. Критеріальний підхід. Особливості його використання розглянуто в працях [4; 8; 19–20]. Він передбачає використання критеріїв економічної безпеки, які є специфічними для кожного об'єкта оцінювання, використовуються такі показники, як вартість суб'єкта господарювання (підприємства) [19, с. 106–129].

8. Підхід на основі теорії економічних ризиків розглянуто в працях [4; 21–22]. Формується механізм економічної безпеки з урахуванням загроз, для яких розраховується ризик, невизначеність або ймовірність.

9. Індикаторний підхід (пороговий). Особливості його використання розглянуто в працях [8, с. 138–139; 23–27]. Цей підхід базується на формуванні набору показників (індикаторів), та виявленні при цьому їх порогових значень, які розглядають як граничні величини, недосягнення яких призводить до формування негативних тенденцій у сфері економічної безпеки [26]. Сутність цього підходу ґрунтовно описано в працях [23–24], у результаті його використання здійснюється узагальнююча оцінка економічної безпеки суб'єктів господарювання на підставі зіставлення граничних та фактичних значень індикаторів, якими можуть виступати нормалізовані значення показників, розраховані на базі нормативних (граничних) значень вихідних показників, нормалізація здійснюється для відносно мінімального (дестимулятори) чи максимального значення (стимулятори) показника [27, с. 102].

10. Методичний підхід, який передбачає оцінку співвідношення величини бруто-інвестицій та величини інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку. Цей підхід розроблено Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьовим та О.М. Ляшенко [8, с. 165], увага приділена можливості за цією методикою здійснювати аналіз конкурентних переваг об'єкта дослідження. В.Т. Шлемко та І.Ф. Бінько [24, с. 138] також зважають на доцільність врахування інвестиційного складника економічної безпеки підприємств.

11. Економіко-математичний (вартісний) підхід. Його розробники Д. Ковальов, І. Плетникова [29] зазначають, що вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на економічну безпеку підприємства дістає свій прояв у зміні показників його діяльності. Цей підхід передбачає на основі функціональної залежності рівня економічної безпеки підприємства від відповідних показників діяльності організацій здійснення її оцінки [30, с. 54].

12. Циклічний підхід розглянуто в працях [6, с. 39; 10, с. 136; 31, с. 13–19]. Під час використанні цього підходу особлива увага приділяється загрозам економічній безпеці, що виникають на перетині хвиль економічного розвитку і реалізуються або у формі переходу до нового циклу розвитку (пов'язаний з теорією економічних циклів), або втратою конкурентних переваг.

13. Кластерний (інфраструктурний) підхід окреслюється спроможністю системи досягати заданих цілей за рахунок чинників, що її забезпечують. Цей підхід відрізняється високим ступенем складності проведеного аналізу з використанням методів математичного аналізу [6, с. 39; 10, с. 137].

14. Ситуаційний підхід розглянуто в працях [10, с. 138; 32, с. 209–210]. Зважаючи на економічну безпеку, яку можна розглядати як об'єкт управління,

використання цього підходу на основі управління ситуацією дає змогу «здійснювати ефективне управління конкретною ситуацією та приймати адекватні їй рішення» [32, с. 209]. У результаті можуть бути розроблені сценарії, що дають змогу мінімізувати втрати і збитки за умови їх неминучості.

Зважаючи на наведені характеристики науково-методичних підходів до оцінювання економічної безпеки, слід зазначити, що вони в чистому вигляді практично не використовуються, деякі підходи розглянуто фрагментарно в працях науковців, часто буває синтез підходів, а деякі з них можуть бути віднесені до декількох підходів одночасно. Зазначені обмеження для можливості використання розглянутих підходів на рівні ЗВО пов'язані насамперед із різнобічністю трактувань цього поняття. Під час здійснення оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти більшість науковців використовує ресурсно-функціональний та індикаторний підходи.

Переважно науково-методичні підходи передбачають оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти як суб'єктів господарювання. Проте, зважаючи на те, що ЗВО не є замкнутими системами, їхня діяльність залежить від впливу багатьох чинників, що породжують загрози і містять ризики на певному етапі, а мета функціонування вишів полягає не лише у їхньому розвитку, але й у розвитку держави загалом, під час оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти не можна обмежуватися вибором вихідних показників і методів її оцінювання, враховуючи лише результати діяльності окремих вишів. Доцільно враховувати роль та значення ЗВО для забезпечення економічного зростання держави і використовувати показники для оцінювання не лише на мікрорівні, але і на макрорівні. Таким чином, розглянуті підходи не можуть бути використані повною мірою для оцінювання економічної безпеки ЗВО, частіше за все науковцями розробляються власні методики на основі синтезу декількох із них. Зокрема, авторський методичний підхід до оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти з подальшим розробленням моделі оцінювання їх економічної безпеки наведено в працях [33–34].

Вибір оптимального підходу залежить від об'єкта дослідження, що пов'язано з амбівалентністю вищої освіти (з одного боку, зростання якості вищої сприяє підвищенню рівня економічного розвитку держави, а з іншого – реалізація державної політики за допомогою різноманітних програм є визначальною у функціонуванні системи вищої освіти загалом та впливає на підвищення її якості) та дуальністю поняття «заклади вищої освіти», які можна розглядати як суб'єкти господарювання та елементи соціально-економічної системи.

Висновки. З урахуванням вищезазначеного слід констатувати, що науково-методичні підходи до оцінювання економічної безпеки мають свої переваги та недоліки, які являють собою обмеження для мож-

ливості використання розглянутих науково-методичних підходів на рівні ЗВО. Під час вибору оптимального підходу доцільно враховувати роль та значення ЗВО для забезпечення економічного зростання держави і використовувати показники для оцінювання

не лише на мікрорівні, але і на макрорівні. За умови практичного використання науково-методичних підходів можлива ліквідація розриву між освітою, наукою та виробництвом та забезпечення потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців.

Список літератури:

1. Бергаланфи Л. Фон. Общая теория систем. Отбор проблем и результатов / Л. Фон Бергаланфи // Системные исследования: ежегодник. М.: Наука, 1969. С. 30–54.
2. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства: монографія / З.Б. Живко. Львів: Ліга Прес, 2013. С. 474.
3. Шуміло О.С. Системний підхід під час дослідження економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 5. С. 650–653. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/133.pdf>.
4. Фролова Л. В., Роженко О. В. Методичні підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 3 (177). С. 199–209. URL: http://elibrary.donnuet.edu.ua/151/1/Rozhenko_article_11_03_2016.pdf.
5. Санникова И.Н., Герман О.И. Методические аспекты оценки экономической безопасности производственных предприятий / И. Н. Санникова, О.И. Герман. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:zkCM6yMbp9QJ:journal.asu.ru/index.php/ec/article/download/1427/1042+&cd=3&hl=uk&ct=clnk&gl=ua&client=firefox-b>.
6. Колісніченко П. Т. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства // Інвестиції: практика та досвід. 2017 № 16. С. 38–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/9.pdf.
7. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С.М. Шкарлет. К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.
8. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. К.: Лібра, 2003. 280 с.
9. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
10. Якименко Ю.М. Вибір підходу до оцінки економічної безпеки бізнесу в організації / Ю.М. Якименко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2015. – № 3. – С. 133–142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_3_25.
11. Основы экономической безопасности. Государство, регион, предприятие, личность / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Интел-синтез, 1997. 288 с.
12. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.
13. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Науч. тр. ДонНТУ. Донецк, 2002. № 48. С. 16–22.
14. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. 2008. № 4. С. 88–97.
15. Марущак С.М. Методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства на основі теорії нечітких множин // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 5, Т. 1. С. 16–21.
16. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.
17. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 4(94). С. 41–45.
18. Забродский В.А. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В.А. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-Информ. 1999. № 15. С. 35–37.
19. Мищенко С.М. Система обеспечения экономической безопасности организации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 «экономика и управление народным хозяйством» / Сергей Николаевич Мищенко ; [Донской гос. техн. ун-т]. Ростов н/Д : [б. и.], 2004. 197 с.
20. Мініна Є.О. Критерії і показники економічної безпеки підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. No29. С. 153–157.
21. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С. О. Грунин. СПб.: Изд-во «Питер», 2002. 60 с.
22. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. 226 с.
23. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство; [Монографія] / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; [за ред. В. М. Гейця]. Х.: ІНЖЕК, 2006. 240 с.
24. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т стратегічних досліджень, К.: НІСД. 1997. 143 с.
25. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. № 3. С. 12–19.
26. Белый Е. М. Экономическая безопасность высшего учебного заведения / Е.М. Белый, И.Б. Романова // Фундаментальные исследования. 2014. № 54. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34001>.
27. Ткаченко А.М., Резніков О.Л. оцінка рівня економічної безпеки підприємства // вісник економічної науки України. 2010. № 1. С. 101–106. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45475/21-Тkachenko.pdf?sequence=1>.
28. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук: 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / О. Г. Мендрул К.: 2003. 21 с.
29. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плєтнікова // Економіка України. 2001. № 4. С. 35–40.

30. Гнилицька Л. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Гнилицька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. 2011. Вип. 2. С. 46–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_8.

31. Валіков В.П., Македон В.В. Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління // Нобелівський вісник. 2017. № 1 (10). С. 12–22. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/nobel-herald17/20975.pdf>.

32. Чорна М.В., Пірятинська І.В. Концептуальна модель оцінки економічної безпеки будівельного підприємства / М.В. Чорна, І. В. Пірятинська // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 40. С. 208–211. file:///C:/Users/%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B0/Downloads/kontseptualna-model-otsinki-ekonomichnoyi-bezpeki-budivelnogo-pidприємства.pdf.

33. Бреус С.В. Оцінювання економічної безпеки ВНЗ / С.В. Бреус // Економічна безпека України: монографія / за ред. В.Г. Федоренка, І.М. Грищенко, Т.Є. Воронкової К. : ТОВ «ДКС центр», 2017. 462 с. С. 440–461. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9337>.

34. Бреус С.В. Розроблення моделі оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти // С.В. Бреус // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Том 2, № 25. С. 176–182. URL: <http://fkf.org.ua/article/view/136355/136953>.

35. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека вищих навчальних закладів: основні тенденції на ринку праці / М. П. Денисенко, С. В. Бреус // Інвестиції: практика та досвід. Науково-практичний журнал. 2016. № 14. С. 10–14. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4934>.

УДК 338.432:332.15

Калачевська Л.І., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумський національний аграрний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Калачевська Л.І. Тенденції та проблеми формування і функціонування інституціонального середовища інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку українських сільських територій. У статті доведена важливість інституціонального середовища в межах розбудови інфраструктури руральних територій України на основі інновацій. Наголошено на дестимулюючому впливі цього середовища на інфраструктурне забезпечення інноваційного розвитку українських сільських територій в сучасних умовах трансформації національної соціально-економічної системи. Особливо виокремлено складники інституціонального середовища інфраструктури сільської місцевості України, яка формується на основі розроблення і впровадження інновацій, та надана їх характеристика. Також виявлено проблеми та тенденції формування і функціонування як такого середовища взагалі, так і його окремих інститутів. Доведено неефективність майже всіх інститутів інституціонального середовища інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку українських сільських територій.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інститут, інституціональне середовище, інфраструктура, інфраструктурне забезпечення, сільські території.

Калачевская Л.И. Тенденции и проблемы формирования и функционирования институциональной среды инфраструктурного обеспечения инновационного развития украинских сельских территорий. В статье доказана важность институциональной среды в рамках развития инфраструктуры руральных территорий Украины на основе инноваций. Отмечено дестимулирующее влияние такой среды на инфраструктурное обеспечение инновационного развития украинских сельских территорий в современных условиях трансформации национальной социально-экономической системы. Отдельно определены составляющие институциональной среды инфраструктуры сельской местности Украины, которая формируется на основе разработки, внедрения инноваций, и дана характеристика этим составляющим. Также выявлены проблемы, тенденции формирования и функционирования как данной среды в целом, так и отдельных ее институтов. Доказана неэффективность почти всех институтов институциональной среды инфраструктурного обеспечения инновационного развития украинских сельских территорий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, институт, институциональная среда, инфраструктура, инфраструктурное обеспечение, сельские территории.

Kalachevska L.I. Tendencies and problems in formation and functioning of institutional environment of the infrastructural provision of Ukrainian rural territories innovation development. The scientific article has proved the importance of the institutional environment within the development of Ukrainian rural territories infrastructure based on innovations. It has also emphasized the disincentive influence of this environment on infrastructural provision of innovation development of Ukrainian rural territories under present conditions of the transformation of the national social and economic system. The research has defined components of the institutional environment of Ukrainian rural territories infrastructure, which is formed based on innovation development and provision. It has also outlined their characteristic features. Besides, the research has identified problems and tendencies in formation and functioning of this environment as the whole and some its particular institutes. The findings have proved the inefficiency produced by almost all institutional environment institutes of infrastructure provision of Ukrainian rural territories innovation development.

Key words: innovations, innovation development, institute, institutional environment, infrastructure, infrastructure provision, rural territories.

Постановка проблеми. Оцінка інституціональної інфраструктури сільської місцевості України вказує на значні проблеми та недостатній розвиток такої інфраструктури. При цьому інституціональна інфраструктура разом із соціальною, виробничою та інформаційною інфраструктурами є одним із чотирьох складників інфраструктурного забезпечення цієї місцевості країни. Підтверджуємо необхідність трансформації інфраструктури сільських територій України на основі інновацій, чого неможливо досягти без формування ефективного інституціонального середовища в державі. Функціонування сучасних інститутів стримує розвиток руральних територій країни, не дозволяє відновлювати та розвивати інфраструктуру таких територій на основі розроблення і впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових напрацювань щодо розвитку сільських територій на основі оптимізації їх інфраструктури, інноваційного забезпечення та формування відповідного інституціонального середовища дає змогу виокремити роботи таких закордонних та вітчизняних науковців: А. Шейтмана та Дж. А. Бердеге [1]; А. де Жанврі і Е. Садолет [2]; Л.В. Бондаренко [3]; О. Сатова [4]; О.М. Бородіної та І.В. Прокопи [5]; М.М. Мамчина, І.І. Жагаляк і Ю.Я. Добуш [6] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Незважаючи на досить ґрунтовні наукові дослідження у царині розвитку руральних територій на світовому та національному рівні, відзначаємо необхідність чіткого виявлення тенденцій та проблематики формування і функціонування інституціонального середовища розвитку українських сільських територій на основі розбудови та трансформації їх інфраструктури з активним використанням інновацій.

Мета статті – на базі дослідження сучасного стану сільських територій України виявити та дослідити тенденції і проблеми формування, а також функціонування інституціонального середовища інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку цих територій країни.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Згідно з напрацюваннями О.С. Саєнко [7], в межах інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій України на основі розроблення та запровадження інновацій функціонує значна кількість неефективних інститутів, що породжує зростання трансакційних витрат суб'єктів, які функціонують на таких територіях, та призводить до їх збитків. Наведене вимагає дослідження інституціональних аспектів інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку руральних територій в країні.

Враховуючи наукові розробки І.А. Ажаман [8] та І.М. Дудніка [9], відзначаємо наявність:

1. Формальних інститутів, до яких відносимо: економічні, правові, фінансові, кредитні, інвестиційні, інноваційні, екологічні, інформаційні, суспільні, релігійні, соціальні, культурні, торговельні, а також інститути охорони здоров'я, державного управління, державного контролю та профспілкового захисту працівників.

2. Неформальних інститутів, де відзначаємо: культурні традиції, суспільні цінності, норми поведінки, досвід, взаємодію домашніх господарств та бізнес-одиниць із державними та місцевими органами влади, взаємодію домашніх господарств та суб'єктів підприємницької діяльності, менталітет, етичні норми.

Таким чином, саме сукупність формальних та неформальних, ефективних та неефективних інститутів і породжує інституціональне середовище інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні та визначає необхідність його трансформації з метою досягнення ефективності та результативності розвитку цих територій держави (рис. 1).

До зовнішніх факторів впливу на інституціональне середовище інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні відносимо: світові тенденції розвитку національних інституціональних середовищ та окремих інститутів; трансформацію сільських територій у світі та в окремих країнах; зміни в інфраструктурі сільської місцевості на глобальному, міжнародному

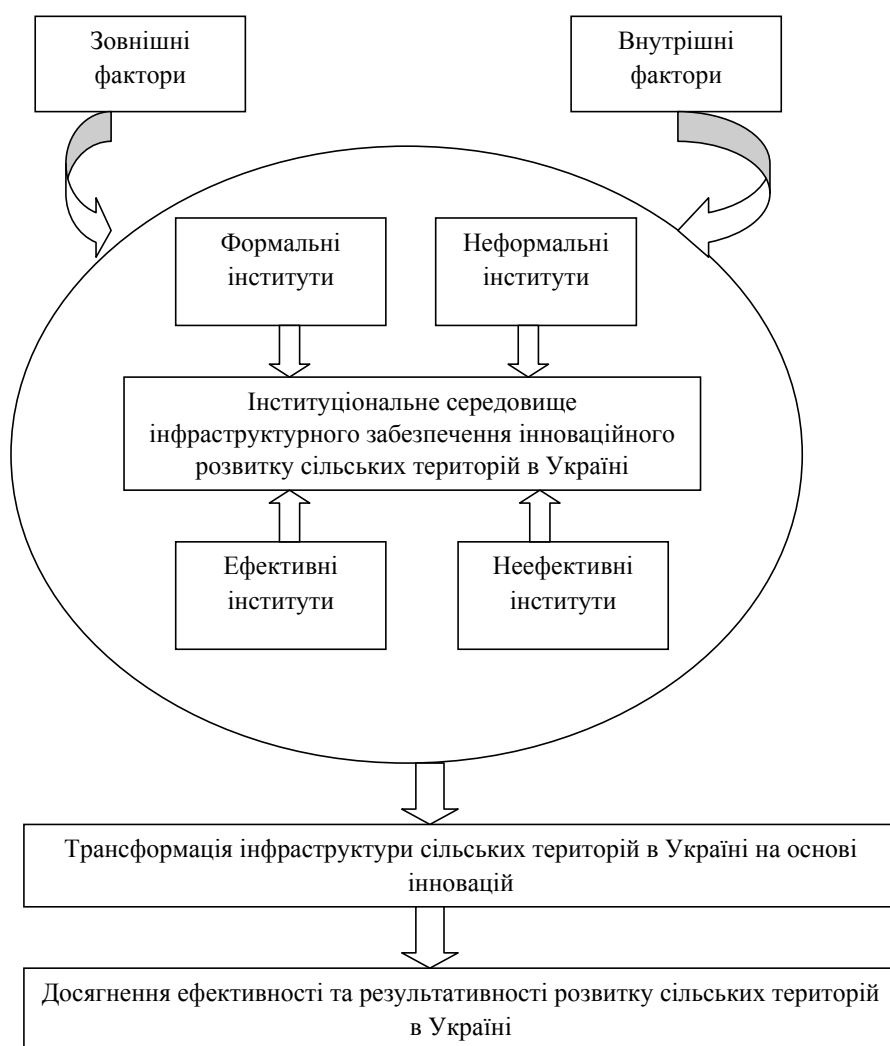


Рис. 1. Інституціональне середовище інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні

Джерело: власні дослідження

та національних рівнях; тенденції розвитку та впровадження інновацій, у тому числі в інфраструктуру руральних територій.

Серед внутрішніх факторів впливу на інституціональне середовище інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні виділяємо: національні та регіональні тенденції розвитку вітчизняного інституціонального середовища та окремих інститутів; трансформацію сільських територій в країні та в окремих областях; зміни в інфраструктурі сільської місцевості на рівні держави та окремих регіонів; тенденції розвитку та впровадження інновацій, у тому числі в інфраструктуру руральних територій в країні взагалі і на рівні окремих областей (районів, сіл).

Вважаємо доречним у межах дослідження інституціональних аспектів інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні дослідити розвиток кожного з виділених вище формальних та неформальних інститутів, а також надати висновки щодо їх ефективності.

До групи економічних інститутів відносимо державні та недержавні інституції, які формують та регулюють економічні відносини в межах розвитку сільських територій України на основі відновлення та розбудови їх інфраструктури, яка ґрунтується на базі розроблення та запровадження інновацій. Відзначаємо критичні проблеми у функціонуванні таких інститутів та їх неефективність, що виражається у переважній деградації сільської місцевості країни, у тому числі через низьку якість її інфраструктурного забезпечення та неможливість розроблення і запровадження відповідних інновацій. Таким чином, можемо говорити про низьку ефективність економічних інститутів у контексті забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні, у тому числі розвитку їх інфраструктури.

У групу правових інститутів входять законодавчі та нормативні акти України, які стосуються розвитку руральних територій, їх інфраструктури та стимулювання інноваційної активності на цих територіях у межах трансформації їх інфраструктурного забезпечення. Відзначаємо, з одного боку, досить високий рівень правового забезпечення розвитку сільських територій в Україні, а з іншого – наявність низки проблем, серед яких можемо виділити: низьку ефективність та результативність нормативно-правових актів; слабку імплементацію закордонного досвіду, особливо Європейського Союзу; недостатню регламентацію державного регулювання розвитку сільських територій в країні та їх інфраструктури; хаотичність та слабкість формування комплексу стимулів до інноваційної активності у сільській місцевості, у тому числі щодо інфраструктурного забезпечення руральних територій. Наведене дає змогу відмітити недостатню ефективність правових інститутів щодо розвитку руральних територій України, а також їх інфраструктурного забезпечення на основі розроблення і впровадження інновацій.

Щодо групи фінансових інститутів розвитку сільських територій України, їх інфраструктури та розроблення і впровадження інновацій у такі території і їх інфраструктурне забезпечення від-

значаємо їх досить слабкий розвиток, диверсифікацію та низькі темпи відновлення після двох послідовних економічних криз в країні (2008–2009, 2013–2015 роки). При цьому відзначаємо такі тенденції впливу підгруп фінансових інститутів на розвиток сільської місцевості країни, як: збільшення фінансової підтримки агровиробників з боку банків за небажання фінансувати більшість інфраструктурних проектів та інноваційних розробок; пошук шляхів збільшення співпраці з підприємствами – виробниками сільськогосподарської продукції з боку страхових компаній за низької їх активності у співпраці з сільськими громадами та регіональними владними інститутами; недостатня активність інших фінансових інститутів в межах розвитку сільських територій, їх інфраструктури та підтримки розвитку і впровадження інновацій у сільській місцевості. Отже, можемо відмітити проблеми з ефективністю фінансових інститутів у межах розвитку сільських територій України, у тому числі їх інфраструктури, на базі розроблення і впровадження інновацій.

Дослідження впливу кредитних інститутів на розвиток вітчизняних руральних територій дає змогу вказувати на їх дестимулюючий вплив як на самі території, так і на відновлення та розбудову їх інфраструктури, а також розроблення і впровадження інновацій на цих територіях, у тому числі інфраструктурні проекти. Відзначаємо такі тенденції, як: мінімізація ризиків під час роботи з суб'єктами, які функціонують на сільських територіях країни; низька кредитна підтримка інфраструктурних проектів у сільській місцевості; небажання співпрацювати з розробниками інновацій; недостатня активність та ініціатива щодо співпраці з суб'єктами підприємницької діяльності, домашніми господарствами, які функціонують на сільських територіях України; недостатнє врахування особливостей та потреб у кредитній підтримці сільської місцевості держави; низькі можливості іноземної кредитної підтримки розвитку національних сільських територій та їх інфраструктури. Акцентуємо увагу на тому, що наведену групу інститутів необхідно віднести до неефективних інститутів щодо забезпечення розвитку руруальних територій країни, їх інфраструктури та розроблення і впровадження інновацій на цих територіях.

Група інвестиційних інститутів забезпечує надходження відповідних розмірів інвестицій на певних умовах у розвиток сільських територій, а також бізнес-одиниць, які функціонують на цих територіях. Відзначаємо такі тенденції щодо впливу інвестиційних інститутів на розвиток сільської місцевості країни, як: критичний дефіцит інвестицій у сільській території та їх інфраструктуру; акцент тільки на сільських виробниках, переважно великого розміру; максимальне несприйняття підтримки розроблення та впровадження інновацій, особливо у сферах поза виробництвом сільськогосподарської продукції;

слабка динаміка іноземних інвестицій. Такий стан справ дає змогу дійти висновку про неефективність інвестиційних інститутів у контексті розвитку сільських територій країни та їх інфраструктури, особливо з використанням інновацій.

Інноваційні інститути забезпечують розроблення, продаж, використання інновацій у сільській місцевості країни, у тому числі в межах відновлення та розбудови інфраструктури такої місцевості. Зазначаємо низький рівень розвитку та диверсифікації таких інститутів в Україні, а також їх недостатню ефективність.

Екологічні інститути представлені у сільській місцевості країни відповідними державними владними органами та місцевими органами самоврядування, законодавчими та нормативними актами, бізнес-одиницями, громадськими організаціями, окремими активістами, ЗМІ. Відзначаємо зростання важливості результативності їхнього функціонування в умовах значного погіршення екологічної ситуації в світі та в Україні, у тому числі на національних сільських територіях. Метою функціонування цієї групи інститутів є контроль за розвитком сільської місцевості та відповідний вплив щодо забезпечення екологічної безпеки як країни загалом, так і цієї місцевості зокрема, у тому числі що стосується відновлення та розбудови інфраструктури з використанням інновацій. Дослідження функціонування та розвитку екологічних інститутів на сільських територіях України вказує на їх критичну неефективність, що знаходить своє відображення у швидкому зростанні забруднення таких територій, у тому числі за рахунок руйнування об'єктів інфраструктури.

Діяльність інформаційних інститутів спрямована на формування інформаційного середовища щодо розвитку сільської місцевості країни (її структурних елементів) і забезпечення його функціонування. До групи інформаційних інститутів належать: відповідні структурні складники державних та муніципальних органів влади, бізнес-одиниць; окремі суб'єкти підприємницької діяльності, насамперед ЗМІ; громадські організації; окремі домашні господарства; відповідні інформаційні системи. Враховуючи складність отримання, недостатні обсяги та об'єктивність інформації щодо розвитку сільських територій, а також їх інфраструктури, у тому числі на основі інновацій, можемо відзначити низьку ефективність цієї групи інститутів у межах трансформації таких територій.

Суспільні інститути призначені, з одного боку, для розвитку суспільства та суспільних відносин в країні, а з іншого – для контролю за діяльністю державних та місцевих органів влади, суб'єктів підприємницької діяльності, окремих домашніх господарств, а також захисту бізнес-одиниць і домашніх господарств від негативного впливу зовнішнього середовища. Відзначаємо зростання ролі суспільних інститутів у сучасних умовах розвитку економічно розвинутих країн світу, які трансформують власні

економічні системи в межах розвитку постіндустріальної економіки. У межах розвитку сільських територій головним завданням суспільних інститутів є забезпечення ефективного розвитку таких територій та їх окремих складників, у тому числі інфраструктури. Щодо діяльності суспільних інститутів в Україні можемо відмітити їх недостатній розвиток, слабку підтримку діяльності цих інститутів з боку державних та муніципальних органів влади, підприємницьких структур, домашніх господарств, а також низьку ефективність функціонування через наявність застарілих інститутів, особливо що стосується розвитку сільських територій в країні та їх елементів, до яких відносимо й інфраструктуру таких територій.

Релігійні інститути знаходяться в стадії глибокої трансформації, яка почалась зі здобуттям Україною незалежності та визнання у Конституції свободи віросповідання. Відзначаємо складність формування та функціонування таких інститутів в країні, особливо що стосується сільських територій та зростання їх впливу на забезпечення розвитку цих територій. Водночас необхідно зазначити недостатню ефективність релігійних інститутів у контексті розвитку сільської місцевості країни та бажання усунути від вирішення проблем цієї місцевості, у тому числі щодо її інфраструктурного забезпечення.

Формування постіндустріальної економіки в економічно розвинутих країнах світу показало, що група соціальних інститутів є ключовою як для розвитку держави загалом, так і для розвитку її сільських територій. Враховуючи напрацювання вітчизняних науковців [10; 11; 12], відзначаємо наявність глибоких трансформаційних процесів щодо формування структури та визначення функцій соціальних інститутів в Україні, особливо на руральних територіях, які потребують підвищення соціального захисту домашніх господарств, що функціонують на таких територіях. З іншого боку, необхідно відмітити критично низьку ефективність соціальних інститутів у межах розвитку сільської місцевості країни та зростання трансакційних витрат суб'єктів, які знаходяться у цій місцевості, через застарілість більшості таких інститутів. Також відмічаємо дестимулюючий вплив національних соціальних інститутів на відновлення та розвиток інфраструктури сільських територій, особливо з використанням інноваційних розробок.

Культурні інститути також знаходяться у процесі активної трансформації у сучасних умовах розвитку соціально-економічної системи України. Відзначаємо значні зміни таких інститутів у контексті розвитку сільської місцевості країни та проблеми щодо їх розвитку на руральних територіях держави. Наведене приводить до зниження їх впливу на розвиток вітчизняних сільських територій, у тому числі на їх інфраструктурне забезпечення. Окремо наголошуємо на низькій ефективності цієї групи інститутів щодо стимулювання розвитку сільської місцевості України.

Діяльність торговельних інститутів спрямована на підвищення взаємодії та обміну продукцією (роботами, послугами) між державними установами, місцевими органами влади, суб'єктами підприємницької діяльності, домашніми господарствами. Відзначаємо наявність значних диспаратів у такому обміні між міськими та сільськими територіями України, який був породжений розвитком країни в межах СРСР та за часів незалежності. Окремо наголошуємо на руйнації та недостатніх темпах відновлення торговельних інститутів у сільській місцевості країни, що приводить до зниження темпів її розвитку, а також зниження темпів розвитку окремих її складників, у тому числі інфраструктури. Наведене вказує на неефективність функціонування торговельних інститутів на сільських територіях України.

Група інститутів охорони здоров'я є однією з ключових, які формують інституціональне середовище інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні. Відзначаємо значну проблематику щодо трансформації та розвитку таких інститутів у сільській місцевості країни, що негативно впливає на розвиток українських руральних територій та їх інфраструктурне забезпечення. Наголошуємо на критично низькій ефективності цієї групи інститутів у сільській місцевості держави та необхідності їх глибокого трансформування у межах трансформації інститутів охорони здоров'я на національному рівні.

Діяльність групи інститутів державного управління спрямована на забезпечення ефективного розвитку сільських територій в країні та їх складників, у тому числі інфраструктури. Вважаємо доречним оцінити ефективність цієї групи інститутів в Україні, використовуючи «Показники ефективності реформи державного управління», методика розрахунку яких була розроблена та використовується Всесвітнім Банком (рис. 2).

Згідно з методикою розрахунку «Показників ефективності реформи державного управління», чим вище значення підсумкового показника (максимальне значення 100), тим вища ефективність функціонування групи інститутів державного управління в країні; чим менше значення такого показника (мінімальне значення 0), тим, відповідно, нижча ефективність функціонування групи інститутів державного управління в державі [13].

Дослідження динаміки ефективності групи інститутів державного управління в Україні за 2007–2017 роки (див. рис. 2) дає змогу дійти висновку про низьку ефективність функціонування цієї групи інститутів в країні з поступовим покращенням ситуації у 2013–2017 роках. Вважаємо, що наведене повною мірою можливо застосувати до оцінки впливу цієї групи інститутів на розвиток сільських територій держави та їх складників, у тому числі інфраструктури таких територій.

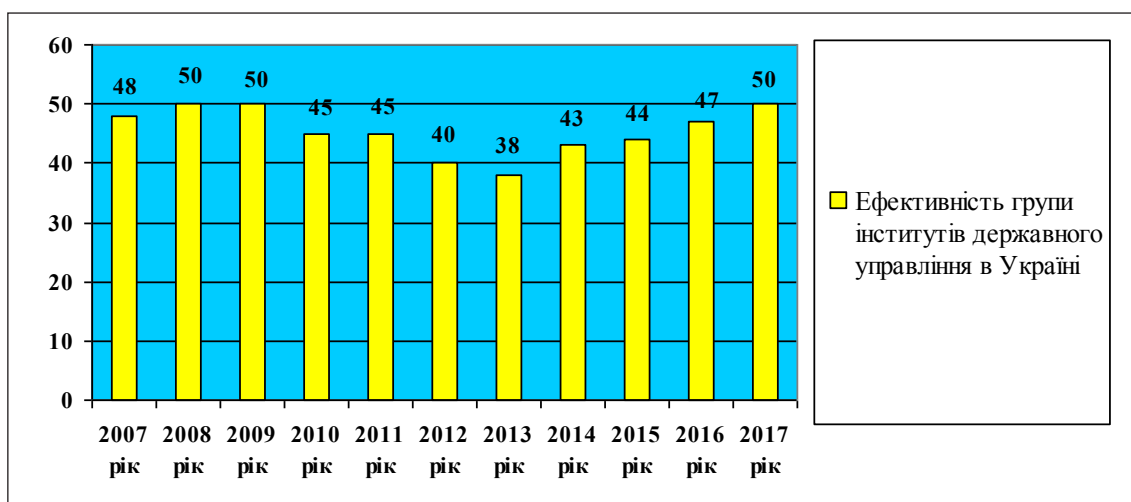


Рис. 2. Динаміка ефективності групи інститутів державного управління в Україні за 2007–2017 роки

Джерело: сформовано на основі [13]

Група інститутів державного контролю є однією з головних щодо забезпечення розвитку сільських територій в Україні, оскільки саме від діяльності цих інститутів залежить наявність та глибина диспаритетів у сільській місцевості країни. Відзначаємо критично низьку ефективність функціонування інститутів державного контролю на руральних територіях, що знаходить своє відображення у високому рівні корупції, зростанні кількості рейдерських захоплень, низькій результативності державних та регіональних програм розвитку села.

Інститути профспілкового захисту працівників покликані забезпечити паритет у відносинах між суб'єктами підприємницької діяльності та їх робітниками на сільських територіях, а також захист таких робітників від експлуатації бізнес-одинацями. Дослідження профспілкового захисту робітників села в Україні [14; 15] дає змогу виділити таку проблематику: зниження рівня охоплення профспілковим захистом працівників сільської місцевості країни; відсутність дієвих інструментів захисту профспілками власних членів; низький рівень впливу профспілок на роботодавців; пасивність державних та місцевих органів влади щодо підтримки профспілок. Наведена проблематика вказує на недостатню ефективність інститутів профспілкового захисту працівників в межах розвитку сільських територій України.

Окрім формальних інститутів, на інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій України на основі розроблення та запровадження інновацій мають значний вплив неформальні інститути.

Відзначаємо трансформацію культурних традицій у межах змін групи культурних та релігійних інститутів на сільських територіях країни. Проблемами, що негативно впливають на розвиток сільської місцевості, тут є: зниження рівня культури мешканців села; зміщення акцентів з національного

та регіонального рівня на рівень власного господарства; пріоритет на збільшення матеріальних статків. Наведене вказує на низьку ефективність цієї групи інститутів щодо розвитку сільських територій України та їх складників, у тому числі інфраструктури.

Наголошуємо на зміні суспільних цінностей в межах трансформації як суспільства країни загалом, так і сільських територій держави зокрема. Відзначаємо акцент на максимальному несприйнятті допомоги громаді, недостатнє розуміння сутності приватної власності, розвиток споживчої поведінки та диспаритетів у відносинах з державою, місцевою владою та сільською громадою, намагання отримати максимальний зиск за рахунок інших мешканців громади або державної чи муніципальної власності. Наведене вказує на дестимулюючий вплив сучасних суспільних цінностей щодо розвитку руральних територій країни та їх інфраструктурного забезпечення.

Відзначаємо значні зміни норм поведінки мешканців сільської місцевості України, що відбувалися на фоні трансформації села. Зниження ініціативи, активності, рівня допомоги іншим та протидії насиллю привело до стримування реалізації потенціалу сільських територій в країні.

Досвід, який сформувався у мешканців сільських територій в умовах трансформації економічної системи країни, дає змогу виділити їх високу антикризову стійкість, що підвищує темпи розвитку сільської місцевості України та вказує на високу ефективність цієї групи неформальних інститутів. У сучасних умовах домашні господарства, які функціонують на українських руральних територіях, є максимально автономними та мають значні резерви ресурсів. Саме наведена ситуація і стала однією з головних причин зростання ролі сільської місцевості в умовах посткризового розвитку економіки країни.

Розглядаючи взаємодію домашніх господарств та бізнес-одинаць із державними та місцевими

органами влади на сільських територіях України, відзначаємо максимально низький рівень довіри та взаємодії таких суб'єктів, що є одним із головних негативних факторів, який стримує розвиток сільської місцевості країни та її складників, у тому числі інфраструктури. Те саме можливо сказати і про взаємодію домашніх господарств та суб'єктів підприємницької діяльності на сільських територіях України, де кожна зі сторін намагається використувати асиметрію інформації для отримання максимального зиску за рахунок іншої сторони відносин. Відзначаємо відсутність партнерських відносин між домашніми господарствами та бізнес-єдиницями, що здійснюють власну діяльність у сільській місцевості держави.

Відзначаємо критичні зміни менталітету мешканців сільських територій під впливом ідеологічного хаосу кінця ХХ – початку ХХІ сторіччя, що призвело до низького рівня національної самосвідомості та руйнації уявлень про країну і її незалежність. Наведена ситуація є критичною для національної безпеки держави та має значний негативний вплив на розвиток сільських територій країни, їх інфраструктурного забезпечення, у тому числі на базі розроблення та запровадження інновацій.

Щодо етичних норм, то тут можемо відмітити головну проблему щодо розвитку сільської місцевості країни, а саме зміщення акцентів від несприйняття порушення законів держави до поваги перед тими, що змогли порушити закон, але уникнули покарання. Відзначаємо значне зменшення правової

дисципліни мешканців села на фоні розмитості їх уявлень про власні права та обов'язки.

Підсумовуючи дослідження впливу інституціонального середовища на розвиток сільських територій в Україні, а також на інфраструктурне забезпечення таких територій на основі розроблення та запровадження інновацій, відзначаємо наявність значних проблем та критичну неефективність як самого середовища, так і окремих інститутів у цьому контексті, що потребує розроблення комплексу шляхів усунення виявлених проблем.

Висновки.

У науковому дослідженні визначена важливість формування та функціонування ефективного інституціонального середовища в межах інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку українських сільських територій. При цьому наголошено на проблематиці негативного впливу на розвиток сільської місцевості України, а також її інфраструктури та інноваційних розробок неефективних інститутів.

У роботі охарактеризовано зовнішні та внутрішні фактори, а також формальні та неформальні інститути інституціонального середовища інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку сільських територій в Україні. Окремо визначено ефективність, тенденції розвитку та проблеми функціонування виділених формальних і неформальних інститутів.

Вважаємо доречним у подальших дослідженнях розробити та запропонувати напрями оптимізації процесу розвитку сільських територій в Україні на основі інновацій в їх інфраструктурному забезпеченні.

Список літератури:

1. Schejtman A., Berdegue J.A. Rural territorial development / A. Schejtman, J.A. Berdegue // Working paper. Rural Territorial Dynamics Program. RIMISP-Latin American Centre for Rural Development. – 2004. – № 4. – pp. 1 – 67.
2. De Janvry A. Toward a territorial approach to rural development / A. De Janvry, E. Sadoulet // Electronic Journal of Agricultural and Development Economics. – 2007. – Volume 4. – № 1. – pp. 66 – 98.
3. Bondarenko L.V. Development of rural territories of Russia: estimates, opinions, expectations / L.V. Bondarenko // Sotsiologicheskoe issledovaniya [Sociological Studies]. – 2016. – № 3. – pp. 76 – 82.
4. Сатов О. Інноваційний потенціал розвитку сільських територій та проблеми модернізації державного управління / О. Сатов // Вісник Національної академії державного управління. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads.pdf>.
5. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. К.: НАН України, Інститут економіки та прогнозування. 384 с.
6. Мамчин М. М. Тенденції розвитку інфраструктури українського села / М.М. Мамчин, І.І. Жагалак, Ю.Я. Добуш // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 594: Логістика. С. 455–460.
7. Саєнко О.С. Удосконалення інституціональної системи у контексті зміцнення економічної безпеки України / О.С. Саєнко // Вісник ЧТЕІ. Економічні науки. 2011. Вип. 1. С. 113–119.
8. Ажаман І.А. Інституційна інфраструктура розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості / І.А. Ажаман // Економічний аналіз. 2014. Т. 16. № 1. С. 22–27.
9. Дуднік І.М. Інституціональні зміни та тенденції трансформації національної економіки / І.М. Дуднік // Економіка і регіон. 2014. № 3 (46). С. 42–46.
10. Лопушняк Г.С. Інституційне забезпечення державної соціальної політики: теоретико-проблемні аспекти / Г.С. Лопушняк // Актуальні проблеми державного управління. 2011. № 2. С. 31–38.
11. Полісаєв О. Соціальні інститути перехідних суспільств: специфіка трансформаційних процесів / О. Полісаєв // Наукові записки НаУКМА. 2016. № 186. С. 30–37.
12. Мошинський Р. Інститути громадянського суспільства в Україні: соціально-правова спрямованість політичних процесів та їх вплив на національну безпеку / Р. Мошинський // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2013. № 2. С. 184–192.
13. The Worldwide Governance Indicators. The World Bank. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#doc>.
14. Махсма М.Б. Динаміка заробітної плати в сільському господарстві та її вплив на зайнятість сільського населення / М.Б. Махсма // Економічний часопис. ХХІ. 2013. № 9-10 (2). С. 37–40.
15. Путівцев І.Г. Проблематика розвитку профспілкового руху на сільських територіях України / І.Г. Путівцев // Економіка і регіон. 2016. № 4 (59). С. 14–18.

Литовченко Т.В., здобувач
кафедри маркетингу, підприємництва та організації виробництва
*Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Литовченко Т.В. Розвиток молочного скотарства в контексті зміцнення продовольчої безпеки України. У статті обґрунтовано роль молочного скотарства у забезпеченні повноцінного раціону харчування населення. Проаналізовано сучасні тенденції споживання молока та молокопродуктів, а також основні показники їх експорту й імпорту. Установлено основні проблеми занепаду галузі молочного скотарства в Україні та їх першопричини. Запропоновано основні шляхи розвитку молочного скотарства в контексті забезпечення продовольчої безпеки України.

Ключові слова: молочне скотарство, раціон, продовольча безпека, тваринництво, державна підтримка, кооперація.

Литовченко Т.В. Развитие молочного скотоводства в контексте укрепления продовольственной безопасности Украины. В статье обоснована роль молочного скотоводства в обеспечении полноценного рациона питания населения. Проанализированы современные тенденции потребления молока и молокопродуктов, а также основные показатели их экспорта и импорта. Установлены основные проблемы упадка отрасли молочного скотоводства в Украине и их первопричины. Предложены основные пути развития молочного скотоводства в контексте обеспечения продовольственной безопасности Украины.

Ключевые слова: молочное скотоводство, рацион, продовольственная безопасность, животноводство, государственная поддержка, кооперація.

Lytovchenko T.V. Development of Dairy Cattle-breeding in the Context of Strengthening Ukraine's Food Security. The role of dairy cattle-breeding in providing a complete ration of the population is grounded. The modern tendencies of consumption of milk and dairy products are analyzed, as well as the main indicators of their export and import. The basic problems of the decline of the dairy cattle-breeding branch in Ukraine and their prime causes are determined. The main ways of dairy cattle-breeding in the context of providing Ukraine's food security are proposed.

Key words: dairy cattle-breeding, ration, food safety, animal husbandry, state support, cooperation.

Постановка проблеми. Скотарство є провідною галуззю тваринництва, що забезпечує продовольчу безпеку населення двома надважливими продуктами – молоком та яловичиною. Молоко містить усі необхідні поживні речовини у найсприятливішому співвідношенні. З молока виготовляють різні продукти харчування, воно є незамінним кормом для новонароджених тварин [1]. За даними FAO (Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй), розвиток молочного скотарства є стійким, рівноправним і потужним інструментом для досягнення економічного зростання, продовольчої безпеки та зменшення бідності, оскільки молокоперероблення забезпечує регулярне джерело доходу; забезпечує поживну їжу; диверсифікує ризик; покращує використання ресурсів; генерує зайнятість; забезпечує фінансову стабільність і соціальний стан [2].

Поглиблення деструктивних явищ національної економіки, девальвація національної валюти, політична нестабільність, зниження рівня доходів населення та інші чинники макросередовища вимагають

пошуку джерел зміцнення економічної безпеки, одним із найбільш вагомих складників якої є продовольча безпека. Саме тому дослідження напрямів розвитку молочного скотарства та організаційно-економічних аспектів його функціонування як галузі національної економіки є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглиблення кризових явищ у тваринницькій галузі України та хиткий стан національної продовольчої безпеки зумовлює необхідність інтенсивних наукових досліджень проблем і перспектив розвитку молочного скотарства. Серед вітчизняних учених, які зробили значний внесок у розвиток цього наукового напрямку, – П.С. Березівський, Т.В. Божидарнік, Т.А. Говорушко, А.Д. Діброва, М.М. Ільчук, П.К. Канінський, С.І. Канцевич, Т.Л. Керанчук, І.В. Лозинська, М.К. Пархоμεць, П.Т. Саблук, Н.І. Шиян та ін.

Як зазначає професор А.Д. Діброва, зі скороченням поголів'я корів та зменшенням обсягів виробництва молока український ринок стає дедалі привабливішим для іноземних експортерів. Незважаючи на те, що вітчизняна молочна галузь протягом бага-

трьох років залишається експортоорієнтованою, вона так і не змогла зайняти впевнені позиції на зарубіжних ринках [3].

На думку Т.В. Божидарнік, унаслідок масштабних деформаційних процесів, що мали місце в аграрному секторі в 90-х рр. ХХ ст., потенціал вітчизняного молочного скотарства значно зменшився, що надзвичайно деструктивно вплинуло на розвиток молокопереробних підприємств і зайнятість сільського населення [4].

Водночас С.І. Канцевич, Н.П. Русько та М.М. Бакшеев наголошують, що одним із головних завдань молочної галузі на сучасному етапі є інтенсифікація молочного скотарства, що передбачає значне підвищення молочної продуктивності корів та поліпшення якості молочної сировини [5].

Таким чином, праці науковців свідчать про широкий діапазон питань, пов'язаних із розвитком галузі молочного скотарства, які слід розглядати у єдиному теоретико-методологічному полі та комплексно аналізувати у процесі досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на теоретичну і практичну цінність проведених досліджень, вивчення сучасного стану та напрямів розвитку молочного скотарства як запоруки зміцнення продовольчої безпеки свідчить про необхідність здійснення подальших поглиблених наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз ролі, сучасного стану, проблем та перспектив розвитку молочного скотарства у контексті зміцнення продовольчої безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним індикатором продовольчого забезпечення молочними продуктами є фонди їх споживання. Величину цих фондів щорічно визначає Державна служба статистики України з використанням балансового методу. Джерелами даних для їх розрахунків є зведені дані державних статистичних спостережень щодо діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств населення, підприємств промислового виробництва, оптової та роздрібною торгівлі, зовнішньої торгівлі товарами, а також інформація вибіркового обстеження умов життя домогосподарств і сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості [6].

Фонд споживання молока та молочних продуктів розраховується у фізичній масі і включає молоко всіх

видів худоби та молочні продукти в перерахунку на молоко (таблиця). За даними таблиці, зафіксовано тенденцію зниження фондів споживання молока та молочних продуктів у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 446,1 тис. т (5,0%). З розрахунку на одну особу обсяги споживання звітного 2017 р. на 9,5 кг (4,5%) нижчі за рівень попереднього року. У 2017 р. один українець споживав у середньому 200 кг молока, що значно нижче рівня 2005–2016 рр. Це на 180 кг нижче від фізіологічної норми споживання молока на одну особу (380 кг) і свідчить про незадовільний стан продовольчої безпеки населення та його забезпечення цінними продуктами харчування тваринного походження (табл. 1).

Найвищі показники споживання молока та молочних продуктів виявлені у Київській (957 кг), Донецькій (683 кг), Дніпропетровській (647 кг), Харківській (596 кг), Львівській (543 кг) областях (рис. 1).

Це промислово розвинені регіони з високим рівнем доходів населення, що і формує підвищений попит на харчові продукти. Однак у певних регіонах, зокрема в Кіровоградській (192 кг), Сумській (211 кг), Херсонській (215 кг), Волинській (218 кг) та Чернівецькій (219 кг) областях, рівні споживання надто низькі, причинами чого є низький рівень соціально-економічного розвитку цих областей.

Згідно із статистичними даними, у 2017 р. Україна наростила обсяги експорту молока та молочних продуктів на 401 тис. т порівняно з 2016 р. (рис. 2). Водночас обсяги їх імпорту зросли на 28 тис. т (20,5%).

Проте це зростання не свідчить про великі обсяги виробництва і внутрішнього споживання, яке зараз становить майже половину від фізіологічної норми, бо для більшості населення країни недосяжна мінімальна норма споживання молока та молокопродуктів [7].

Нарощення потужностей кормовиробництва, покращення умов утримання худоби та забезпечення мінімальної потреби в оборотних засобах, особливо в міжсезонні періоди, у молочному скотарстві можливе лише за умови державної підтримки галузі, рівень якої нині мізерний.

У державному бюджеті на 2017 р. було закладено 5,5 млрд. грн для підтримки сільськогосподарських товаровиробників, при цьому на підтримку тваринництва як окремої статті заклали лише 300 млн грн [8]. На необхідність державної підтримки галузі вказує і

Таблиця 1

Фонди споживання молока та молочних продуктів в Україні у 2000–2017 рр.

Показники	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Фонд споживання – усього, тис. т	9788,8	10625,1	9469,8	10050	9581,1	8995	8942	8495,9
% до попереднього року	-	108,5	89,1	106,1	95,3	93,9	99,4	95,0
Фонд споживання з розрахунку на одну особу за рік, кг	199,1	225,6	206,4	220,9	222,8	209,9	209,5	200
% до попереднього року	-	113,3	91,5	107,0	100,9	94,2	99,8	95,5

Джерело: розраховано за даними [6]

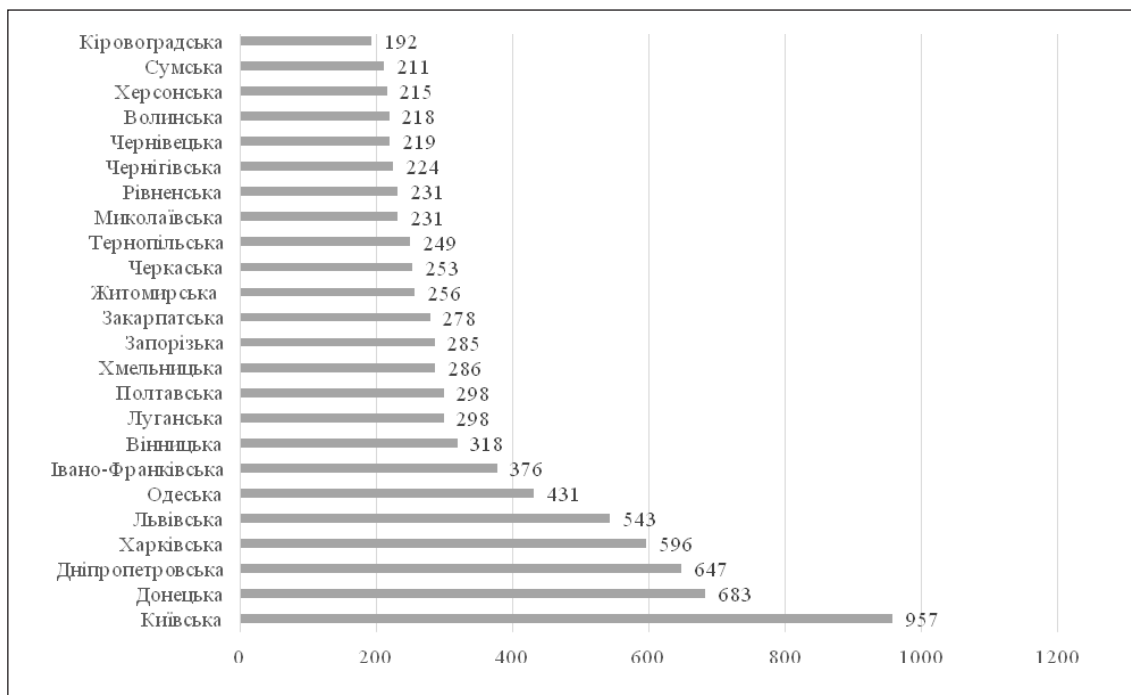


Рис. 1. Фонд споживання молока та молочних продуктів з розрахунку на одну особу в регіонах України, 2017 р.

Джерело: розраховано за даними [6]

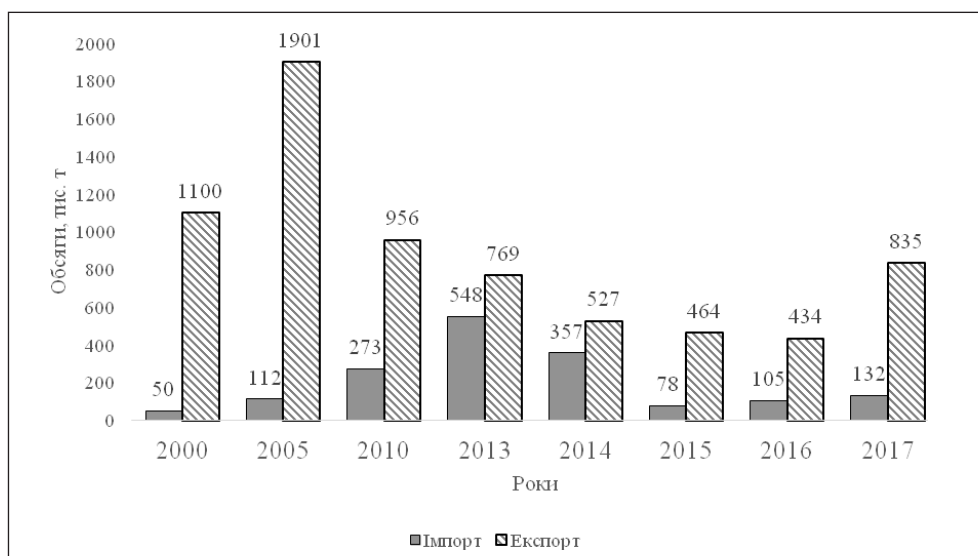


Рис. 2. Обсяги імпорту та експорту молока та молочних продуктів в Україні у 2000–2017 рр.

Джерело: розраховано за даними [6]

різке коливання цін на молочну продукцію, низька еластичність попиту на неї, а також низькі доходи виробників [3]. Наприклад, в країнах Європейського Союзу та США формування здорового раціону населення та задоволення продовольчої потреби у м'ясі, молоці та інших тваринних продуктах є складниками стратегічних довгострокових планів підтримки аграрного сектору. Хоча Постановою Кабінету Міністрів України № 107 від 07 лютого 2018 р. «Про

затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва» [9] окреслено основні напрями державної підтримки тваринницької галузі, проте цей механізм реально на повну силу ще не запрацював і до позитивних зрушень у довгостроковій перспективі не приводить. Крім того, процедура отримання бюджетної дотації є надто бюрократизованою, особливо для домогосподарств населення.

На думку О.І. Гуторова, Л.В. Кучер та А.В. Кучера, головною причиною катастрофічного занепаду молочної галузі стало порушення одного з найважливіших економічних законів товарного виробництва – закону вартості, згідно з яким ціна на продукцію є грошовим обчисленням вартості, яку, у свою чергу, визначають суспільно-необхідними затратами праці на її виробництво. Як наслідок такого порушення – збитковість господарської діяльності [10]. Статистичні дані доводять і підтверджують ситуацію останніх років: собівартість виробництва якісного молока у рази перевищує рівень закупівельних цін на нього.

У зв'язку із цим вважаємо, що одним із гальмівних факторів розвитку галузі молочного скотарства та поглиблення її збитковості є недосконалість взаємозв'язків між окремими суб'єктами. Як влучно наголошує М.Б. Дацюк-Томчук, виробники молока і переробні підприємства сьогодні не пов'язані між собою ніякими, особливо економічними, важелями. Кожен працює на себе: виробник прагне виробити молоко і якнайбільше реалізувати його, щоб отримати прибуток. Переробник, навпаки, намагається закупити молоко для переробки за найдешевшою ціною, щоб теж мати відповідний зиск [11]. Саме тому суттєвим фактором, який спричинив зниження обсягів виробництва молока, є неконкурентоспроможність вітчизняних виробників через низьку якість молока-сировини. Це пов'язане із незадовільними санітарно-гігієнічними умовами утримання корів, недотриманням технологічних вимог зберігання молока та його транспортування до переробних підприємств, відсутністю автоматизації процесу доїння [12].

Проте особливо болючим є соціальний аспект занепаду галузі тваринництва, яка традиційно цілий рік давала робочі місця на селі, а утримання худоби в домашніх господарствах забезпечувало продовольством населення.

Досліджуючи роль сільського населення у виробництві молока, Н.І. Шиян зазначає, що під час розв'язання проблем галузі слід обов'язково враховувати регіональний аспект: чисельність сіль-

ського населення загалом і з розрахунку на одиницю земельної площі, його орієнтацію на утримання у своїх господарствах корів, співвідношення у виробництві молока сільськогосподарських підприємств і господарств населення [13].

Саме тому стимулювання та адресна державна підтримка розвитку молочного скотарства як у агроформуваннях, так і в домогосподарствах населення є одним із визначальних факторів відродження сільських територій України та подолання відтоку населення до міст.

Висновки. В Україні, як і в будь-якій іншій країні світу, продовольча безпека, незважаючи на політичні, економічні та інші кризи і загрози, залишається визначальним чинником існування держави взагалі. Молочне скотарство є традиційною підгалуззю національної економіки України, яка тривалий час зосереджувалася як у сільськогосподарських формуваннях, так і в особистих домогосподарствах населення, сьогодні перебуває у стані глибокої кризи. Це спричиняє недоотримання населенням важливих поживних речовин, а харчовою промисловістю – якісної сировини.

Відродження галузі молочного скотарства повинно мати поетапний і стратегічний характер, що неможливо без нарощування обсягів державної підтримки галузі, контролювання цінової політики закупівлі молока, удосконалення відносин між виробниками молока та переробними підприємствами, упровадження інноваційних технологій вирощування ВРХ та тотальної модернізації тваринницьких потужностей. Вважаємо, що одним із визначальних напрямів розвитку молочного скотарства та підвищення рівня конкурентоспроможності галузі є кооперація. Створення молочарських об'єднань та кооперативів дасть змогу акумулювати кошти і вкладати їх у модернізацію виробництва, забезпечити високу якість продукції та максимальну віддачу вкладених ресурсів.

Проблематика розвитку молочного скотарства є багатогранною, що зумовлює необхідність подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Бусенко О.Т., Столюк В.Д., Могильний О.Й. Технологія виробництва продукції тваринництва: навч. посіб. / за ред. О.Т. Бусенка. Київ: Вища освіта, 2005. 496 с.
2. Gateway to dairy production and products [Електронний ресурс]. URL: <http://www.fao.org/dairy-production-products/socio-economics/dairy-development/ru>.
3. Діброва А.Д. Внутрішня підтримка виробництва молока в Україні та зарубіжних країнах // Агросвіт. 2012. № 8. С. 37–42.
4. Божидарнік Т.В. Проблеми та перспективи розширеного відтворення молочного скотарства // Агросвіт. 2010. № 19. С. 22–26.
5. Канцевич С.І., Русько Н.П., Бакшеев М.М. Оцінка економічної ефективності виробництва молока залежно від його якості // Економіка АПК. 2014. № 4. С. 24–27.
6. Баланси споживання основних продуктів харчування населенням України: стат. зб. / відп. за вип. О.М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України. 2018. 59 с.
7. Говорушко Т.А., Дуда В.П. Продовольчий ринок молока України, його розвиток та перспективи // Вісн. Одес. нац. ун-ту. Серія «Економічні науки». 2013. Т. 18. Вип. 1/1. С. 102–106.
8. Керанчук Т.Л. Молочна галузь України: перспективи і проблеми розвитку. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 3 (08). С. 133–136.

9. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва: Постанова Кабінету Міністрів України № 107 від 07 лютого 2018 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/pro-zatverdzhennya-poryadku-vik>.

10. Гуроров О.І., Кучер Л.В., Кучер А.В. Економічні засади формування прибутковості виробництва молока в аграрних підприємствах: теоретико-прикладний аспект: монографія. Харків: Точка, 2013. 490 с.

11. Дацюк-Томчук М.Б. Сутність і значення розвитку виробництва молока та молокопродуктів // Агросвіт. 2014. № 4. С. 29–34.

12. Сафронська І.М., Василюшин С.І. Сучасний стан та перспективи розвитку молочного скотарства в Харківській області // Зб. наук. пр. ТДАУ (економічні науки) / за ред. М.Ф. Кропивка. Мелітополь, 2011. № 1 (13). С. 439–449.

13. Шиян Н.І. Сільське населення у формуванні регіональних особливостей виробництва молока // Економіка АПК. 2013. № 1. С. 49–54.

УДК 65.011:656.2

Панченко Н.Г., к.е.н., доцент

Український державний університет залізничного транспорту

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ

Панченко Н.Г. Концептуальні основи формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті України. У статті вивчено позиції залізничного транспорту в щорічному рейтингу підприємств України, що оцінює рівень розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано сучасний стан справ у сфері відповідальності ПАТ «Укрзалізниця» перед державою, клієнтами та працівниками. Встановлено, що негативні зміни в системі функціонування українських залізниць та дестабілізація макроекономічної ситуації в країні привели до погіршення рівня соціальної відповідальності в галузі. На основі цього визначено доцільність формування нової системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті. Розкрито концептуальні основи формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті, що визначають мету, ключові завдання, принципи та етапи її створення.

Ключові слова: соціальна відповідальність, залізничний транспорт, система, концептуальні основи, причини.

Панченко Н.Г. Концептуальные основы формирования системы социальной ответственности на железнодорожном транспорте Украины. В статье изучены позиции железнодорожного транспорта в ежегодном рейтинге предприятий Украины, оценивающим уровень развития корпоративной социальной ответственности. Проанализировано современное состояние дел в сфере ответственности ПАО «Укрзалізниця» перед государством, клиентами и сотрудниками. Установлено, что негативные изменения в системе функционирования украинских железных дорог и дестабилизация макроэкономической ситуации в стране привели к ухудшению уровня социальной ответственности в отрасли. На основе этого определена целесообразность формирования новой системы социальной ответственности на железнодорожном транспорте. Раскрыты концептуальные основы формирования системы социальной ответственности на железнодорожном транспорте, определяющие цели, ключевые задачи, принципы и этапы ее создания.

Ключевые слова: социальная ответственность, железнодорожный транспорт, система, концептуальные основы, причины.

Panchenko N.G. Conceptual basis for the formation of a system of social responsibility in the railway transport of Ukraine. The article examines the position of railway transport in the annual rating of Ukrainian enterprises, which assesses the level of development of corporate social responsibility. The current state of affairs in the area of responsibility of PJSC “Ukrzaliznytsia” to the state, clients and employees is analyzed. It was established that the negative changes in the system of functioning of Ukrainian railways and destabilization of the macroeconomic situation in the country led to a deterioration of the level of social responsibility in the industry. Based on this, the expediency of forming a new system of social responsibility in railway transport has been determined. The conceptual bases of formation of the system of social responsibility on a railway transport, defining the purpose, key tasks, principles and stages of its creation are revealed.

Key words: social responsibility, railway transport, system, conceptual foundations, reasons.

Постановка проблеми. В усі роки незалежності України залізничний транспорт виступав системоформуючою галуззю економіки країни, що задовольняла її потреби в перевезеннях, підтримувала міжрегіональні та міжнародні зв'язки, а також забезпечувала населення нашої держави тисячами робочих місць, що, відповідно, створювало фундамент для підтримання належного рівня життя в країні. Сучасний етап економічної кризи та реформ виявився надзвичайно складним та болючим для галузі. Трансформація діючої до цього системи управління залізничним транспортом разом із падінням попиту на висококоштовні транзитні перевезення та загостренням політичної й економічної ситуації в країні привели до зміни соціально-економічної ситуації в галузі, зумовивши погіршення її соціально-економічної привабливості. Поряд із цим обраний ПАТ «Укрзалізниця» курс на лідерство в сфері транспортно-логістичного обслуговування за рахунок надання якісних і економічно привабливих послуг на основі принципів соціальної та економічної відповідальності та прийнятності реалізується без чітко визначеної системи соціальної відповідальності українських залізниць, що обмежує конкурентні можливості галузі та не дає змоги вийти на шлях стійкого економічного розвитку.

В умовах реформування та поглиблення співпраці в межах європейського простору залізничний транспорт в край гостро потребує вироблення цілісної системи соціальної відповідальності, що відповідала би прийнятим у Європі соціальним, екологічним та економічним напрямкам розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку соціальної відповідальності неодноразово обговорювалася вченими вітчизняної наукової школи. Серед найбільш відомих науковців, які займалися питаннями впровадження практики соціально-відповідального господарювання в Україні і на залізничному транспорті зокрема можна виділити Т.Р. Антошка, В.Л. Диканя, Л.Л. Калініченко, А.М. Колота, В.В. Компанієць, О.С. Мороз, Г.В. Пермінову, І.В. Токмакову, В.М. Шаповала та інших [1–8]. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, реформаційні процеси та перехід на європейські принципи функціонування актуалізують питання формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті, яка б забезпечила впровадження в галузі етичних, екологічних та соціальних стандартів обслуговування і підвищення соціально-економічного рейтингу ПАТ «Укрзалізниця».

Постановка завдання. Метою статті є розкриття концептуальних основ формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід провідних закордонних компаній яскраво доводить той факт, що врахування інтересів та підтримка стабільних зв'язків з усіма зацікавленими

сторонами бізнесу дає змогу посилити позиції компанії в боротьбі за споживачів та висококваліфікований персонал. Саме збалансоване врахування інтересів держави та суспільства є основою для стійкого розвитку компанії за рахунок підвищення довіри, покращення іміджу та ділової репутації, збільшення вартості бізнесу.

Під впливом світових тенденцій концепція соціальної відповідальності поступово почала впроваджуватися і в діяльність українських компаній через фрагментарне втілення таких її елементів, як кодекси ділової етики, програми соціальної підтримки, спонсорські та благодійні проекти. Згідно з результатами щорічного дослідження Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», що оцінює політику і результативність діяльності компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) за даними, які подані на їхніх корпоративних сайтах, у 2016 році середній рівень розкриття такого роду інформації становив 19,3%, і лише 6 зі 100 українських компаній досягли результату в 50% відкритості. Для порівняння, у 2015 році вищий за середній рівень розкриття інформації з КСВ мали менш ніж половина компаній (37 із 84 компаній, які мають сайти), а у 2016 р. – менше третини (25 з 89 відповідно) [9]. Все це вказує на зниження рівня інформаційної відкритості українського бізнесу перед стейкхолдерами та громадськістю, а відповідно, і на погіршення ставлення компаній до політики соціальної відповідальності.

Попри декларування стратегічних ініціатив у сфері корпоративної соціальної відповідальності, досить низькими виявилися позиції і підприємств залізничного транспорту. В рейтингу зі 100 українських підприємств найкращими виявилися позиції регіональної філії «Південна залізниця», яка за Індексом прозорості і КСВ набрала 19 балів зі 100 і посіла 29 місце. Інші ж філії ПАТ «Укрзалізниця» продемонстрували ще гірші показники. Так, регіональна філія «Південно-Західна залізниця» посіла 44 місце і набрала 14 балів зі 100, регіональні філії «Львівська залізниця» та «Придніпровська залізниця» розділили 54 місце і набрали лише 11 балів, а регіональна філія «Одеська залізниця» – 63 місце і 10 балів зі 100 [9].

Однак найбільш наглядно на невиконання соціально відповідальних ініціатив вказують такі тенденції функціонування залізничного транспорту, що демонструють рівень підтримки відносин та виконання обов'язків перед державою, клієнтами та персоналом. У відносинах із державою залізничний транспорт зобов'язаний сприяти зростанню доступності перевезень, збільшенню рівня зайнятості в країні та розміру податкових платежів. На жаль, на фоні загальноекономічної та політичної кризи в країні відбувається падіння обсягів перевезень як пасажирів, так і вантажів залізничним транспортом, що, безумовно, при-

водить до скорочення рівня доходів українських залізниць, а відповідно, і розміру податкових надходжень до бюджету країни. Зокрема, протягом 2011–2017 років обсяги вантажних перевезень зменшилися на 129,8 млн. тонн і становили 469,3 млн. тонн у 2011 році та 339,5 млн. тонн у 2017 році, а порівняно з рівнем 1990-х років і взагалі скоротилися більш ніж утричі [10]. Через загострення відносин зі східним сусідом відбулося вкрай різке падіння обсягів транспортування транзитних вантажів (транзит вантажів скоротився на 60,45% порівняно з рівнем 2011 року), що значною мірою й зумовило зменшення доходів залізниць від транзитних перевезень. Однак, як не парадоксально, дані офіційної статистики свідчать про збільшення доходів українських залізниць протягом 2011–2017 років на 13,9 млрд. грн, що в умовах фактичного скорочення обсягів роботи стало результатом підвищення тарифів на перевезення. За аналізований період середньорічний тариф за перевезення 1 тонни вантажів залізничним транспортом зріс із 62,79 грн/т до 136,90 грн/т, тобто на 74,11 грн/т, або на 118,02% [11]. Прямо пропорційно зростанню доходів ПАТ «Укрзалізниця» відбувається і коливання розміру податків та обов'язкових платежів, сплачених залізничним транспортом до бюджету і державних цільових фондів. Так, якщо у 2014 році доходи залізничного транспорту від виконання вантажних перевезень були найнижчими і становили 43,8 млрд. грн, то цього ж року і податкові зобов'язання галузі перед державою були незначні і становили лише 12 млрд. грн (рис. 1).

Отже залізничний транспорт залежно від власного фінансово-економічного становища виконує взяті на себе податкові зобов'язання перед державою. Інший аспект має питання відносин між ПАТ «Укрзалізниця» та державою у сфері виконання соціальних перевезень, а саме проблема відшкодування державою витрат на перевезення пільгових категорій громадян. Адже попри те, що однією із стратегічних цілей реформи ПАТ «Укрзалізниця» визначено ліквідацію механізму перехресного субсидіювання, що передбачає покриття збитків пасажирських перевезень за рахунок доходів від вантажних, нині так і не вироблено механізму покриття цих витрат. Всупереч узятим на себе зобов'язанням із відшкодування витрат за перевезення пільгових категорій громадян фінансова участь держави є вкрай мізерною. За період із 2011 по 2017 рік сума компенсації витрат за перевезення пільгових категорій пасажирів залізничним транспортом не перевищувала 45% розміру понесених витрат. Так, у 2011 році державою було повернуто 33% вартості наданих послуг із перевезення «пільговиків», що становить 193 млн. грн, у 2012 році – 37% (214 млн. грн), у 2013 році – 33% (204 млн. грн), у 2014 році – 44,3% (138,5 млн. грн), у 2015 році – 39,7% (159,8 млн. грн) [17, с. 64]. Найнижчим рівень компенсації витрат залізничного транспорту на перевезення пільгових категорій громадян виявився протягом останніх двох років: у 2016 році повернуто державою 43,3 млн. грн, що становить 10,4% від понесених витрат, а у 2017 році – 128,5 млн. грн, або 15% [18]. Отже фактично державою не виконується положення статей двох основних

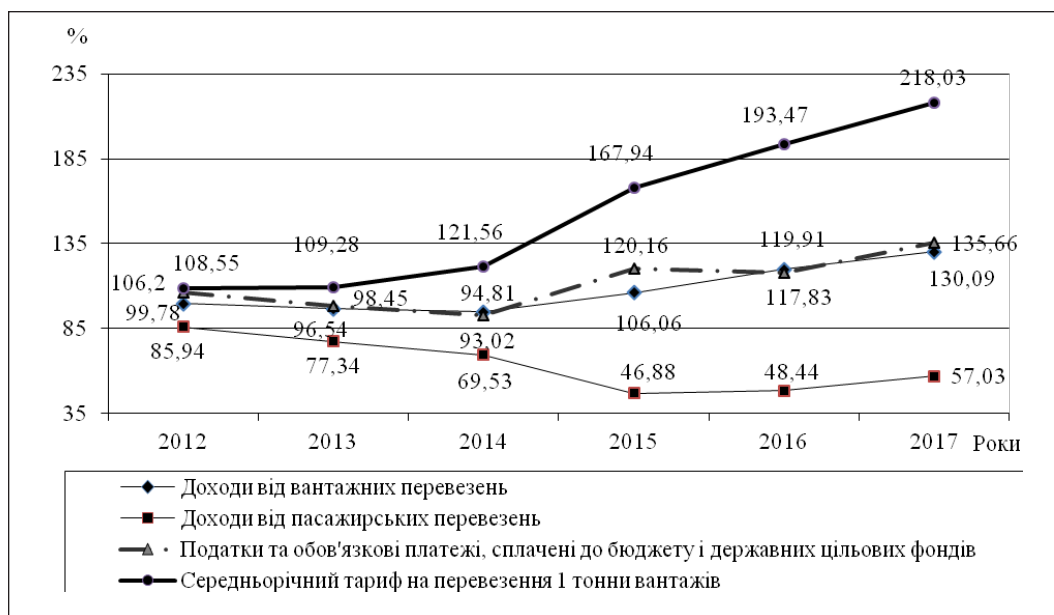


Рис. 1. Співвідношення між рівнем зростання доходів від вантажних і пасажирських перевезень, середньорічного тарифу на перевезення 1 тонни вантажів та розміром податків і обов'язкових платежів, сплачених ПАТ «Укрзалізниця» до бюджету і державних цільових фондів, у % до 2011 року

Джерело: сформовано на основі [10–16]

Законів: Закону України «Про ціни і ціноутворення» та Закону України «Про залізничний транспорт» (стаття 15 та стаття 9 відповідно), що передбачають відшкодування залізницям збитків по пасажирських перевезеннях за рахунок державного або місцевих бюджетів [19–20]. А тому, прагнучи хоча б частково забезпечити оновлення рухомого складу та підвищення заробітної плати працівників, керівництво галузі змушене вдаватися до підвищення тарифів на вантажні і пасажирські перевезення.

Водночас зростання тарифів в умовах використання морально і фізично зношеного рухомого складу та відсутності сучасного комплексного транспортно-логістичного обслуговування виводить на поверхню проблему низького рівня відповідальності залізничного транспорту перед споживачами. Найбільшою проблемою в цій сфері є проблема низької якості обслуговування. Адже як для пасажирських, так і для вантажних перевезень характерним є насамперед використання застарілого рухомого складу, що досить часто дестабілізує роботу цілих підприємств та створює дискомфорт під час подорожей для пасажирів. Дефіцит вантажних вагонів (робочий парк зараз нараховує 70572 од., що становить 64% від інвентарного парку, знос якого сягає понад 90%) приводить до невиконання залізничним транспортом договорів на обслуговування підприємств, у результаті чого останні зазнають фінансових втрат у зв'язку з несвоєчасним постачанням продукції. Подібного роду ситуація мала місце у відносинах між ПАТ «Укрзалізниця» та низкою металургійних і вугільних підприємств. Так, наприклад, за 6 місяців 2016 року через брак або надання несправних вагонів для доставки сировини та відправлення металопродукції з Криворізького гірничо-металургійного комбінату «ArcelorMittal Кривий Ріг» підприємство недоотримало 217 млн. грн доходу, а держава втратила 45 млн. грн податкових платежів [21]. Окрім цього, експлуатація застарілого рухомого складу під час транспортування вантажів підвищує ризик його пошкодження або і втрати, а також значно сповільнює терміни доставки, в тому числі і у зв'язку з необґрунтованими простоями.

Подібного роду проблема є і в сфері пасажирських перевезень. Через зношений пасажирський вагонний парк (рівень зносу сягає 87%) ПАТ «Укрзалізниця» досить складно забезпечити перехід до європейських технічних стандартів та якості обслуговування пасажирів. Більшість пасажирів скаржаться на порушення санітарних норм у вагонах, відсутність вентиляції та кондиціонування навіть у купейних вагонах, погане опалення в зимовий період, незадовільне функціонування вокзалів, порушення правил обслуговування пасажирів-пільговиків і загалом вказують на часті порушення умов перевезення пасажирів.

Саме незадовільний технічний стан рухомого складу та об'єктів залізничної інфраструктури

наряду з низькою якістю обслуговування створюють величезну загрозу для безпеки перевезень. Так, у 2017 році порівняно з попередніми роками спостерігається збільшення рівня аварійності на залізничних переїздах, зокрема, на 7,5% в результаті чого кількість осіб, що загинули внаслідок таких аварій, збільшилася на 185,7% [22]. Підвищився і рівень травматизму на залізничному транспорті: якщо у 2016 році в результаті аварій та інцидентів 3 особи отримали травми і жодна особа не загинула, то у 2017 році ситуація з безпекою перевезень значно гірша – 104 особи загинуло і 80 отримали травми. Окрім цього, протягом 2017 року на залізницях України сталося 2 катастрофи, внаслідок яких загинуло 18 осіб, тоді як у 2014–2016 роках не було допущено жодної ситуації такого рівня [23].

Загрозливий характер мають і тенденції у сфері забезпечення соціального розвитку і підтримки працівників залізничного транспорту. Попри те, що політика роботи з персоналом ПАТ «Укрзалізниця» сьогодні орієнтована на формування статусу галузі як конкурентного європейського роботодавця за рахунок реалізації низки проектів, спрямованих на покращення механізмів відбору персоналу, підвищення його кваліфікації та перенавчання, покращення корпоративної культури та соціальних гарантій, загалом на залізничному транспорті спостерігається суттєве погіршення рівня соціальної відповідальності перед власними працівниками. По-перше, натепер для залізничного транспорту притаманним є високий рівень плинності кадрів, що стало результатом втрати престижу професії залізничників. Лише за період 2011–2017 років середньооблікова чисельність працівників основної діяльності скоротилася з 339,4 тис. осіб у 2011 році до 219,1 тис. осіб у 2017 році, тобто на 120,3 тис. осіб, або на 35,5% [24]. Безумовно, частково це пов'язано із втратою залізничної інфраструктури на території Криму та Сходу країни, однак навіть порівняно з 2015 роком (середньооблікова чисельність працівників основної діяльності становила 48,4 тис. осіб) чисельність працюючих зменшилася на 19,4 тис. осіб [24]. Аналізуючи причини цього негативного явища, передусім варто вказати на невідповідність рівня оплати праці та соціальних стандартів в галузі реальним потребам працівників та кваліфікаційним вимогам до них. Попри поступове підвищення заробітної плати для працівників галузі, зараз її рівень є досить низьким, враховуючи те, що діяльність із перевезення пасажирів і вантажів є досить відповідальною і небезпечною. Для порівняння, якщо в Німеччині працівники залізниці отримують в середньому до 2500 євро на місяць, то заробітна плата працівників українських залізниць у 2017 році не перевищувала 7751,5 грн, що в перерахунку становить трохи більше 200 євро на місяць [25]. Поряд із цим недовіра до керівництва, корупція та відсутність реальних антикорупційних

дій, неефективність соціальної інфраструктури та організаційної культури, необ'єктивність механізму відбору персоналу та незадовільний рівень техніки безпеки і санітарно-побутових умов ще більше підвищують рівень соціальної напруги в галузі.

Сьогодні, реалізуючи якісні зміни та реформування власну систему управління і функціонування, залізничний транспорт потребує формування нової системи соціальної відповідальності, узгодженої як із галузевими пріоритетами соціально-економічного розвитку, так і з європейськими соціальними, екологічними та економічними стандартами діяльності. Враховуючи те, що залізничний транспорт є активним учасником соціально-економічних відносин в країні, який, задовольняючи потреби економіки в перевезеннях, взаємодіє з різними групами стейкхолдерів, система його соціальної відповідальності має враховувати інтереси персоналу, клієнтів, держави та суспільства загалом, сприяючи покращенню якості життя населення в країні та захисту довкілля. Відповідно до цього, основною метою формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті є формування та закріплення цінностей соціально-відповідального господарювання на залізничному транспорті за рахунок реалізації соціальних, економічних та екологічних проектів розвитку, спрямованих на досягнення соціального прогресу та стійкого економічного розвитку галузі, формування економічно вмотивованого та соціально захищеного колективу працівників, покращення умов праці, якості та безпеки перевезень, підтримання іміджу високоєфективної соціально відповідальної компанії серед ключових стейкхолдерів. На рис. 2 подано концептуальні основи формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті України.

Принципами формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті варто визначити принципи комплексності, збалансованості, клієнтоорієнтованості, пріоритетності, оптимальності, контрольованості, адаптивності, інтелектуалізації та соціально-економічної ефективності.

Відповідно до мети та принципів пропонується така етапність формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті:

- етап 1 – аналіз міжнародних стандартів, концепцій та договорів у сфері соціальної відповідальності. Вивчення вітчизняного законодавства та галузевих положень в галузі соціально-відповідального господарювання;
- етап 2 – дослідження практики провідних залізничних компаній у сфері формування системи соціальної відповідальності;
- етап 3 – оцінювання реального стану соціальної відповідальності на залізничному транспорті, виявлення основних недоліків;
- етап 4 – ідентифікація основних груп стейкхолдерів, вивчення їхніх інтересів та оцінювання потреб;

- етап 5 – визначення цілей та напрямів формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті, їх узгодження зі Стратегією розвитку ПАТ «Укрзалізниця»;

- етап 6 – оцінювання рівня забезпеченості галузі ресурсами, необхідними для переходу до системи соціально-відповідального господарювання: визначення потреб та джерел та покриття;

- етап 7 – структуризація системи соціальної відповідальності залізничного транспорту за напрямками розвитку та встановлення інструментарію й підходів до її формування;

- етап 8 – розроблення системи моніторингу й оцінки результативності впровадження системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті. Розроблення проекту корпоративного соціального звіту ПАТ «Укрзалізниця».

Формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті насамперед пов'язане з обґрунтуванням її структури, що повинна відповідати ключовим завданням реалізації соціальної відповідальності в галузі та забезпечувати узгодження цілей-цінностей із ключовими стейкхолдерами. Відповідно до цього система соціальної відповідальності на залізничному транспорті має складатися з підсистем, орієнтованих на реалізацію ключових завдань та закріплення цінностей соціально-відповідального господарювання:

- підсистема розвитку трудової мотивації та забезпечення конкурентоспроможності персоналу орієнтована на забезпечення професійного розвитку та покращення рівня соціального захисту персоналу ПАТ «Укрзалізниця» за рахунок створення ефективної системи мотивації праці та компенсаційних виплат, підвищення рівня безпеки та покращення умов праці, створення системи залучення, відбору та професійного зростання персоналу, формування єдиного корпоративного духу та цінностей серед працівників;

- підсистема екологічної політики та відповідальності за раціональне природокористування включає реалізацію ресурсозберігаючих та природоохоронних заходів, спрямованих на мінімізацію впливу залізниць на довкілля та раціональне використання ресурсів у галузі;

- підсистема відповідальності за продукцію та послуги орієнтована на створення позитивного іміджу ПАТ «Укрзалізниця» за рахунок підвищення якості обслуговування споживачів транспортних послуг та ефективного управління діяльністю в умовах невизначеності;

- підсистема відповідальності та співробітництва з державою і суспільством загалом передбачає участь залізничного транспорту в державних та регіональних програмах соціального розвитку і добropорядне виконання ПАТ «Укрзалізниця» зобов'язань у сфері оподаткування, тарифоутворення, виконання пільгових перевезень та зміцнення міжнародних економічних зв'язків.

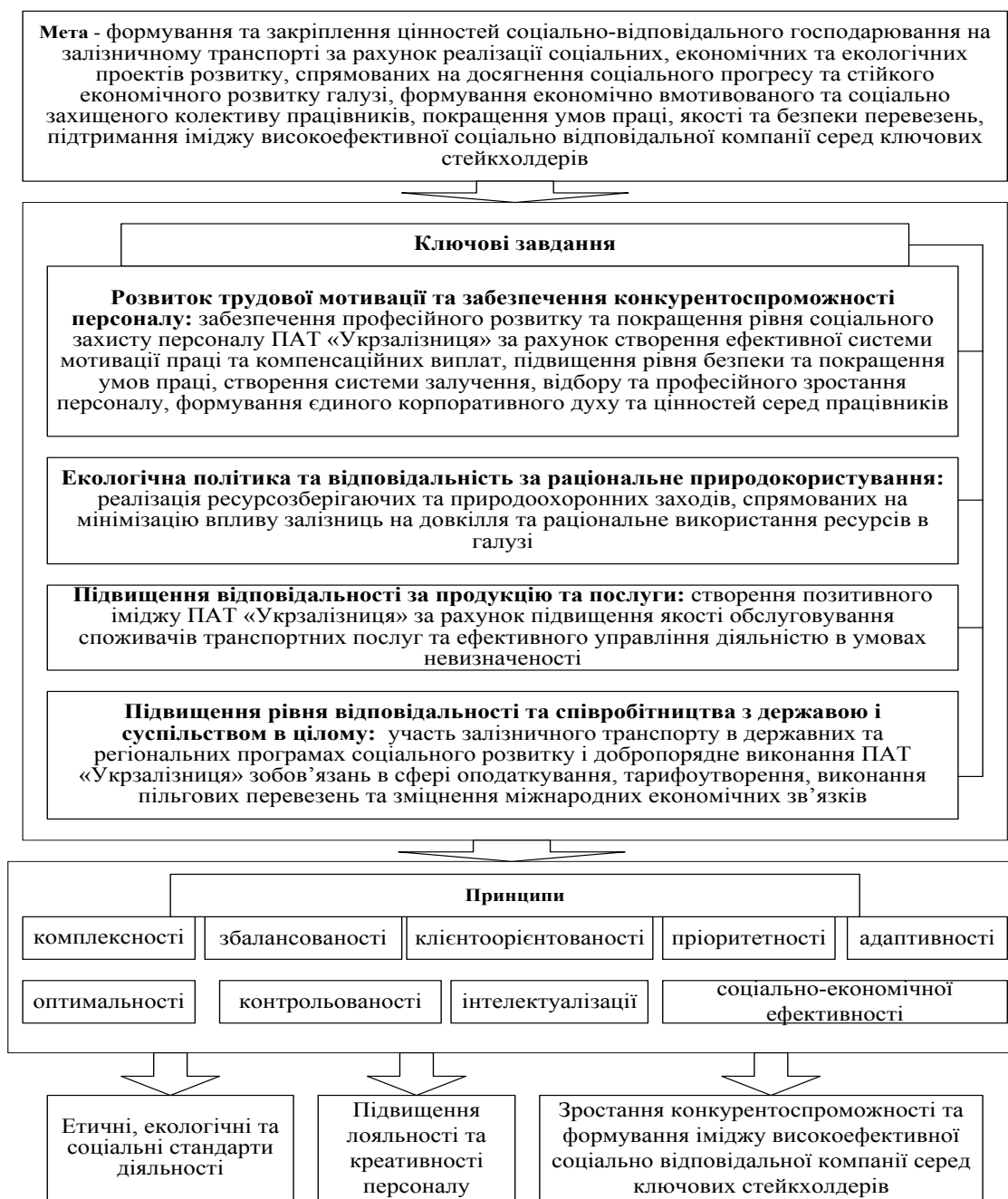


Рис. 2. Концептуальні основи формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті України

Висновок. Таким чином, в умовах реформування українських залізниць створення системи соціальної відповідальності є тим ключовим інструментом досягнення узгодженості інтересів та зміцнення співпраці ПАТ «Укрзалізниця» з основними стейкхолдерами, який дасть галузі змогу вийти на якісно новий рівень функціонування. Визначенні в статті концептуальні основи формування системи соціальної відповідальності на залізничному транспорті, що розкривають мету, ключові завдання, принципи

та етапи її створення, є базисом для удосконалення галузевої політики соціальної відповідальності, впровадження яких сприятиме, по-перше, переходу на етичні, екологічні та соціальні стандарти діяльності залізничного транспорту; по-друге, підвищенню лояльності та креативності персоналу; по-третє, зростанню конкурентоспроможності ПАТ «Укрзалізниця» та формуванню іміджу високоефективної соціально відповідальної компанії серед ключових стейкхолдерів.

Список літератури:

1. Антошко Т.Р. Впровадження корпоративної соціальної відповідальності на промислових підприємствах : монографія / Т.Р. Антошко, П.В. Круш, Ю.В. Тюленєва. К.: НТУУ «КПІ», 2013. 275 с.
2. Дикань В.Л. Соціально-економічна модернізація залізничного транспорту України / В.Л. Дикань, Л.Л. Калініченко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2012. № 38. С. 121–131.
3. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.
4. Компанієць В.В. Соціальна відповідальність на залізничному транспорті України: щодо оцінки наслідків реформування та механізму забезпечення / В.В. Компанієць // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 55. С. 151–161.
5. Мороз О.С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи вирішення / О.С. Мороз // Економіка промисловості. 2013. № 4 (64). С. 135–143.
6. Пермінова Г.В. Моделі корпоративної соціальної відповідальності: зарубіжний та вітчизняний досвід / Г.В. Пермінова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2012. Т. 17. Вип. 1. С. 41–47.
7. Токмакова І.В. Розвиток соціально-господарської відповідальності підприємств залізничного транспорту / І.В. Токмакова // Стратегія економічного розвитку : держава, регіон, підприємство : колективна монографія / За заг. ред. К.С. Шапошнікова та ін.: у 2 т.. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. Т. 1. С. 334–347.
8. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія / В.М. Шаповал. Д.: Держ. ВНЗ «НГУ», 2011. 356 с.
9. Презентовано шостий індекс прозорості і КСВ українських компаній. URL: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/article/transparency-index-2016-2/>. Назва з екрана.
10. Реформа залізничного транспорту. URL: https://www.google.com/url?MAM&url=https%3A%2F%2Fcfsts.org.ua%2Fimport%2Fget_file.php%3Fparent_id%3D39259%26id%3D73837&usg=AOvVaw3N-kNSx4fcrOIbG1ZMPH.
11. Зміна тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України на 2017 рік. URL: publications.chamber.ua/2017/.../Session_2_Tarifs.pdf.
12. Торік Укрзалізниця сплатила до бюджету та державних цільових фондів понад 12 млрд. грн. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246999678&cat_id=248446171.
13. ПАТ «Укрзалізниця». Підсумки за 2014–2016 роки та 5 місяців 2017 року. URL: <https://www.slideshare.net/tsnua/5-2017-20142016>.
14. Укрзалізниця – один з найбільших донорів держбюджету. URL: <http://sustainability.uz.gov.ua/news-csr/%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D0%B>.
15. У 2011 р. Укрзалізниця сплатила майже 13 млрд. грн податків та платежів. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=244944942&cat_id=248446163.
16. Укрзалізниця торік сплатила понад 17 мільярдів податків і зборів. Кравцов. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2380481-ukrzaliznica-torik-splatila-ponad-17-milardiv-podatkov-i-zboriv-kravcov.html>.
17. Задоя В.О. Удосконалення механізму управління залізничними пасажирськими перевезеннями в приміському сполученні: монографія / В.О. Задоя. Дніпропетровськ, 2015. 196 с.
18. Рудяк Є. Хто заплатить за пасажирів приміських поїздів [Електронний ресурс] / Є. Рудяк. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2374113-hto-zaplatit-za-pasaziriv-primiskih-poizdiv.html>.
19. Про ціни та ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
20. Про залізничний транспорт: Закон України від 04.07.1996 № 274/96-ВР. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80>.
21. «ArcelorMittal Кривий Ріг» різко розкритикував «Укрзалізницю». URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/transport/arcelormittal-krivoou-rog-rezko-raskritikoval-ukrzaliznycyu-778034.html>.
22. Аналіз стану безпеки руху, судноплавства та аварійності на транспорті в Україні за 2016 рік. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&ret=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=2017%2Fanaliz_avariynosti_2016.pdf&usg=AOvVaw1IQJqK2Dp8r6Dm8wr5sIx.
23. Ярослав Дубневич збентежений тим, що аварійність на всіх видах транспорту суттєво підвищилась. URL: <http://communications.kiev.ua/2018/02/yaroslav-dubnevich-zbentezhenij-tim-shho-avarijnist-na-vsix-vidax-transportu-suttjevo-pidvishhilas/>.
24. Довідник основних показників роботи регіональних філій ПАТ «Українська залізниця» (2002–2017 роки): Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця». Управління статистики. Київ, 2018. 36 с.
25. Работа на железной дороге в Германии. URL: <https://okrabota.de/blog/rabotniki-zheleznoj-dorogi-v-germanii/>.

Тимчак С.В., к.с.-г.н.,
директор
ФГ «Агроінновейшн»

Тимчак В.С., к.е.н.,
фінансовий консультант
ФГ «Агроінновейшн»

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО НАПРЯМУ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Тимчак С.В., Тимчак В.С. Економіко-математична модель інноваційного напрямку використання відходів харчової промисловості. У статті досліджено інноваційний напрям обробки відходів харчової промисловості за допомогою мікронізації, встановлено лінійну багатофакторну модель, яка дає можливість виявити вплив інноваційних і традиційних кормів на величину умовно чистого доходу на 1 ц приросту ВРХ, та спрогнозовано цей показник на майбутні періоди.

Ключові слова: відходи харчової промисловості, кормові ресурси, математична модель, мікронізація, окупність, продуктивність тварин.

Тимчак С.В., Тимчак В.С. Экономико-математическая модель инновационного направления использования отходов пищевой промышленности. В статье исследовано инновационное направление обработки отходов пищевой промышленности с помощью микронизации, установлена линейная многофакторная модель, которая дает возможность выявить влияние инновационных и традиционных кормов на величину условно чистого дохода на 1 ц прироста КРС, и спрогнозирован данный показатель на будущие периоды.

Ключевые слова: отходы пищевой промышленности, кормовые ресурсы, математическая модель, микронизация, окупаемость, продуктивность животных.

Tymchak S.V., Tymchak V.S. Economic and mathematical model of innovative use of food-industry waste. The article studies the innovative way of food-industry waste management through micronization, determines the linear multifactorial model that allows revealing the influence of innovative and traditional feedingstuff on the value of operating net profit per 1 q of cattle, and forecasts this indicator forward.

Key words: food-industry waste, forage resources, mathematical model, micronization, payback, productivity of animals.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є найрозвиненішою галуззю матеріального виробництва України і водночас потужним джерелом утворення відходів. У процесі діяльності харчової промисловості переробляється значна кількість сільськогосподарської сировини, переведення якої в кінцеву продукцію не досягає 100%. Так, вихід готової продукції під час переробки насіння соняшника на олію становить у середньому 30%, а цукрового буряка на цукор – не більш ніж 15% від маси вихідної сировини. Величина утворення відходів практично є стабільною стосовно маси використаної сировини [1, с. 12]. Щорічно внаслідок господарської діяльності утворюються критичні обсяги харчових відходів практично у всіх галузях переробної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичні аспекти інноваційних напрямів використання відходів як кормів та збільшення на цій основі виробництва продукції тваринництва розглянуто у наукових працях відомих вітчизняних і зарубіжних учених: С. Азізова, В. Андрійчука, А. Бабича,

О. Бугуцького, В. Василенка, В. Галушко, М. Голика, І. Грабчук, О. Зінченка, М. Кісіля, І. Кіщак, О. Коваленко, В. Микитюка, Л. Павловської, О. Симоненко, Б. Твісса, О. Шубравської, О. Шпикуляка, Г. Штанге, В. Юдіної та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць та публікацій, широта і складність порушеної проблеми вимагають продовження наукових досліджень, подальшої конкретизації набутих знань. Недостатньо розроблена експериментальна та теоретико-методична база щодо комплексного використання відходів на галузевому рівні, що спонукає до пошуку інноваційних підходів використання відходів у системі аграрного сектору економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Натепер перелік побічних кормових продуктів переробної промисловості досить великий: соняшниковий, соєвий, ріпаковий, льняний шроти, макухи, висівки, жом, збиране молоко, м'ясо-кісткове борошно, меляса та ін. Але багато відходів харчової промисловості, таких як пивна дробина, спиртова барда, пивні дріжджі, мезга, яблучні вичавки, використовується в незначній

кількості у зв'язку з недостатнім економіко-математичним обґрунтуванням технологічних напрямів їх використання.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження ефективності використання відходів харчової промисловості, оброблених за інноваційною технологією мікронізації. Виявлення впливу інноваційних і традиційних кормів на величину умовно чистого доходу на 1 ц приросту ВРХ та прогнозування цього показника на майбутні періоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перспективних напрямів використання відходів харчової промисловості (жом, барда, пивна дробина, яблучні вичавки) є інноваційна технологія їх обробки за допомогою мікронізації [2]. В подальшому оброблені відходи досушують та використовують як сировину для комбікормової, мікробіологічної, фармацевтичної, сільськогосподарської та інших галузей. Ця безвідходна технологія дає змогу зберегти безпечний екологічний стан сільських територій, на яких розташовані підприємства харчової промисловості. Технологічні напрями щодо використання відходів харчової промисловості на основі мікронізації є інноваційним процесом переробки кормів з метою збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва з мінімальними затратами.

Для виявлення причинно-наслідкових зв'язків між застосуванням відходів харчової промисловості та підвищенням продуктивності тварин проведено експериментальний дослід на племзаводі СВК «Зоря» Чернівецької області, Кіцманського району. Для проведення науково-господарського дослід було відібрано 48 голів молодняка ВРХ (24 гол. бичків та 24 гол. теличок) української червоно-рябої молочної породи від 1,0 до 1,5-місячного віку. Зазначений вік тварин для проведення дослід зумовлений фізіологічною потребою високого вмісту сирого протеїну (15–17%) в сухій речовині раціону телят.

Для збалансування раціону за вмістом білкових речовин максимально ефективно підходить суха пивна дробина, яку переробляють на підприємстві ТОВ «Владівок корми» за інноваційною технологією [3, с. 59]. Сушіння пивної дробини забезпечує тривалий термін її зберігання та здешевлює транспортування на великі відстані. За методом пар-аналогів сформовано три піддослідні групи по 16 голів у кожній (8 бичків і 8 телиць). Перша група була контрольною, а друга та третя – дослідними. Тварини контрольної групи отримували традиційні раціони, прийняті в господарстві, які відповідали загальним схемам годівлі з плановими середньодобовими приростами маси тіла молодняка ВРХ 600–800 г. Поголів'ю ВРХ з другої дослідної групи додавали до концентрованих кормів 150 г пивної дробини, а для третьої – 300 г. За хімічним складом три види раціонів відповідали всім нормативним вимогам, що висуваються до годівлі телят. На трьох тваринах із кожної фізіологічної групи провели газоенергетичні

дослідження. За результатами фізіологічних досліджень у піддослідних телят дійшли висновку про те, що найменші непродуктивні витрати та найефективніше використання енергії поживних речовин раціонів було у тварин II–III дослідної групи, які отримували пивну дробину в дозі 150–300 г.

Аналіз отриманих результатів, введення дробини в дозах 150–300 г до раціонів телят II–III дослідних груп сприяло помітному підвищенню приростів живої маси. При цьому абсолютний приріст живої маси тіла телят у розрахунку на одну голову в II-й дослідній групі зріс порівняно з контролем на 6,4 кг, а в III-й – на 9,2 кг. Тобто найвища інтенсивність росту була у телят III-ї дослідної групи зі вмістом в раціоні 300 г пивної дробини.

Економічна ефективність результатів дослідження вказує на те, що абсолютний приріст маси тіла однієї тварини контрольної групи за дослідний період в середньому становив 28,4 кг, тоді як дослідних груп – відповідно 34,8 та 37,6 кг (табл. 1).

Собівартість одержаного приросту тварин у II-й дослідній групі становила 11,01 тис. грн, у III-й – 11,42, проте за рахунок вищих середньодобових приростів собівартість 1 ц приросту була нижчою порівняно з контрольною групою відповідно у II-й – на 354,00 і у III-й – 456,10 грн. Сума прибутку у тварин дослідних груп відповідно становила 3,49 і 4,48 тис. грн, а рівень рентабельності – 20,40 і 28,40 %. Практичне використання сухої дробини показало, що застосування повноцінних збалансованих за білком раціонів телят дає змогу збільшити середньодобові прирости тварин в 1,2–1,4 раза. Прибуток на вкладену гривню становить 3,6–5,4 грн.

Таким чином, оцінювання з економічного погляду застосування сухої дробини свідчить про те, що необхідно перейти на інтенсивний напрям виробництва і застосування кормів із відходів харчової промисловості. Для встановлення взаємозв'язків між застосуванням сухої дробини в раціонах годівлі тварин та їхньою продуктивністю (обсягом виробництва продукції ВРХ на вирощуванні на 1 гол (кг) використали метод статистичних рівнянь залежностей (на прикладі племзаводу СВК «Зоря» Чернівецької області).

Модель статистичного рівняння залежностей має вигляд:

$$Y_{xi} = Y_{\max}(1 - BD_{xi}) \quad (1.1)$$

де, D_{xi} – сукупні поточні значення знаку відхилень всіх факторів від одиниці;

B – сукупний багатofакторний параметр статистичного рівняння залежностей.

У моделі використовувалися такі позначення: результативна ознака – y_i – приріст ВРХ з розрахунку на 1 гол (кг) та факторні – x_{1i} – витрати праці на 1 ц приросту (люд.-год), x_{2i} – витрати кормів на 1 ц приросту (ц к. од), x_{3i} – витрати кормів на 1 голову (ц к. од), x_{4i} – амортизація основних засобів виробництва (тис. грн), x_{5i} – валова енергія раціону (МДж), x_{6i} – вміст сухої дробини (кг).

Таблиця 1

Ефективність використання сухої дробини під час вирощування молодняка ВРХ

Показники	1-ша група тварин	2-га група тварин	3-тя група тварин
Середньодобовий приріст, г	568,00	696,00	752,00
Собівартість одержаного приросту, всього, тис. грн	10,50	11,01	11,42
Собівартість 1 ц приросту, грн	2322,00	1968,00	1865,90
Реалізаційна ціна 1 ц приросту, грн	2610,00	2610,00	2610,00
Вартість приросту за реалізаційними цінами, тис. грн	11,80	14,50	15,90
Прибуток, тис. грн	1,30	3,49	4,48
Рівень рентабельності, %	12,50	20,40	28,40
Одержано додатково приросту, кг	-	1,02	1,47
Вартість додатково одержаного приросту, грн	-	2662,00	3837,00
Вартість додатково згодваного інноваційного корму, грн	-	420,00	840,00
Отримано додатково коштів завдяки застосуванню інноваційного корму, всього, грн	-	2242,00	2997,00
Прибуток на вкладену гривню на придбання інноваційного корму, грн	-	5,40	3,60

Таблиця 2

Вплив факторів на прогнозовану продуктивність ВРХ на племзаводі СВК «Зоря»

Фактор	$\sum e_i $, абс	$\sum e_i $, %	<i>B</i>	<i>R</i>	<i>K</i>
x_1	81,6	4,01	-0,2462	0,9339	0,6520
x_2	94,2	1,02	5,5447	0,9963	0,6520
x_3	88,5	4,72	6,7403	0,8817	0,5901
x_4	101,6	0,67	-6,0870	0,9965	0,9416
x_5	64,2	3,06	0,0000	0,9640	0,7346
x_6	72,5	3,10	0,0000	0,9628	0,7306

Де, $\sum|e_i|$, абс – сума абсолютного приросту факторів, які введені до моделі, $\sum|e_i|$, % – сума відносного приросту факторів, *B*,

Таблиця 3

Результати зміни прогнозованої продуктивності ВРХ за врахування п'ятого та шостого факторів на племзаводі СВК «Зоря»

Фактор	<i>B</i>	<i>D_x</i>	<i>Y_п</i>	Δ	% до пр.	$\Delta\%$
$x_{1,2,3,4}$	0,256546	16,121	512	–	102,24	-
$x_{1,2,3,4,5}$	0,125894	12,434	466	6	100,70	1,55
$x_{1,2,3,4,6}$	0,129304	29,012	454	12	100,30	1,94
$x_{1,2,3,4,5,6}$	0,082138	37,605	436	29	100,00	22,4

Модель статистичного багатфакторного рівняння залежностей приросту ВРХ з розрахунку на 1 гол (кг) та інноваційного виду корму (сухої дробини) на племзаводі СВК «Зоря» набуде вигляду:

$$Y = 119,2 (1 - 1,567 D_{xn}), \quad (1.2)$$

119,2 кг – жива маса 1 голови після завершення дослідів.

На підставі побудованої моделі маємо прогнозовану продуктивність ВРХ у СВК «Зоря»:

$$Y_{xn} = 119,2 (1 - 1,567 \cdot 112) = 37,6 \text{ кг} \quad (1.3)$$

Вплив кожного із досліджуваних факторів на прогнозований показник на племзаводі СВК «Зоря» наведено у таблиці 2.

На підставі значень параметрів однофакторних статистичних рівнянь залежностей та значення критеріїв, що характеризують їхню якість,

доходимо висновку, що всі фактори мають із показником тісний та дуже стійкий зв'язок. Найбільше значення індексу кореляції та коефіцієнта стійкості зв'язку в однофакторному рівнянні, яке враховує п'ятий фактор – валову енергію корму і шостий – вміст сухої пивної дробини у раціоні годівлі тварин.

Для прогнозування продуктивності ВРХ до 2020 р. розрахуємо вплив інноваційного виду корму на прогнозований показник (табл. 3). Видно, що результат прогнозування показника під час залучення до прогнозування тільки перших чотирьох факторів становить 16 кг/гол; тільки перших п'яти факторів – 12 кг/гол (маємо зміну на 1,55%), перших чотирьох і шостого факторів – 29 кг/гол (порівняно з першим маємо зміну на 1,94%); усіх досліджуваних факторів – 37,6 кг/гол.

Отже, за умови застосування інноваційних компонентів у годівлі молодняка на племзаводі СВК «Зоря» продуктивність тварин зростає на 22,4% до 2020 року. Найбільшу зміну прогнозного значення показника викликає зміна прогнозного значення інноваційного виду корму.

Оскільки корми витрачаються на виробництво продукції скотарства і їхня вартість реалізується через цю продукцію, то розмір чистого доходу від можливого виробництва і реалізації певної продукції скотарства може дати найбільш об'єктивну і комплексну оцінку інноваційного виду корму – сухої дробини. У цьому показнику відображаються вихід кормопротеїнових одиниць з 1 ц традиційних і інноваційних видів кормів та рівень їх собівартості.

Для порівняння кормових ресурсів за ефективністю використання визначаємо кількість яловичини, яку можемо одержати від згодовування традиційних і інноваційних кормів від 1 гол ВРХ. Визначивши грошову оцінку продукції тваринництва, витрат на корми, визначаємо умовно чистий дохід на 1 гол ВРХ.

Розмір умовно чистого доходу під час годівлі ВРХ розраховують за формулою:

$$\text{ЧД} = \text{КПО} / \text{Вк} (\text{Ц} - \text{С}) - \text{Вв}, \quad (1.4)$$

де ЧД – чистий дохід з 1 гол ВРХ, грн; КПО – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 ц раціону з додаванням сухої дробини, ц; Вк – витрати кормів на 1 ц відповідної продукції, ц к. од.; Ц – середня ціна реалізації 1 ц продукції тваринництва, грн; С – собівартість 1 ц тваринницької продукції без вартості кормів, грн; Вв – виробничі витрати на 1 ц сухої дробини, грн.

Для прогнозування оцінки використання сухої дробини застосовано лінійну багатофакторну модель:

$$y^{(1)} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 \quad (1.5)$$

Ця математична модель дає можливість виявити вплив інноваційних і традиційних кормів на величину умовно чистого доходу на 1 ц приросту ВРХ

(тобто окупність кормів продукцією тваринництва) та спрогнозувати цей показник на майбутнє.

У модель введено як окремі фактори впливу на умовний чистий дохід за згодовування сухої дробини: x_1 – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 ц традиційного раціону, ц; x_2 – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 ц раціону за вмістом інноваційного виду корму (сухої дробини), ц; x_3 – витрати кормів на 1 ц відповідної продукції тваринництва за нормативом, ц кормопротеїнових одиниць; x_4 – середня ціна реалізації 1 ц продукції тваринництва, грн; x_5 – собівартість 1 ц продукції тваринництва, грн; за y – умовно чистий дохід за згодовування традиційного раціону і раціону із додаванням інноваційного виду корму (сухої дробини), грн. Упродовж досліджуваного періоду застосування інноваційних кормових ресурсів змінює умовно чистий дохід від виробництва яловичини.

Лінійна багатофакторна модель величини умовно чистого доходу на 1 ц продукції приймає такий вигляд:

$$y = 110,2 - 0,1210 x_1 - 0,1183 x_2 - 0,64 x_3 - 0,2518 x_4 - 0,1810 x_5 \quad (1.6)$$

У результаті вирішення економіко-математичної моделі встановлено, що більший вихід та нижча вартість кормопротеїнових одиниць з 1 ц мікронізованих харчових відходів на майбутнє дасть змогу знизити собівартість 1 ц приросту ВРХ до 1900,18 грн за 1 ц та збільшити умовно чистий дохід з реалізованого 1 ц приросту ВРХ до 45 грн.

Висновки. Одним із перспективних напрямів використання відходів харчової промисловості є інноваційна технологія їх обробки за допомогою мікронізації з подальшим застосуванням у раціонах годівлі ВРХ. Проведені дослідження та розрахунки засвідчують, що додавання сухої дробини до складу раціонів забезпечує оптимізацію живлення тварин, підвищення їхньої продуктивності; зниження собівартості продукції, зростання доходу та рентабельності галузі.

Список літератури:

1. Шунтова С. Г. Організаційно-економічний механізм управління твердими відходами виробництва та споживання продовольчої продукції : Автореф. дис. канд. екон. наук / С. Г. Шунтова; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О., 2006. – 19 с.
2. Пат. 99124 Україна, МПК А23К 1/06 (2006.01). Екологічний енергоресурсозберігаючий спосіб сушіння рідкої пивної дробини / М. В. Гладій, В. П. Славов, В. С. Тимчак, В. Г. Кебко, М. Г. Порхун, А. В. Дідківський. – № 201410531; заявл. 26.09.2014; опубл. 25.05.2015, Бюл. № 10. – 6 с.
3. Тимчак В. С. Комплексне використання відходів харчової промисловості в умовах інноваційних викликів / В. С. Тимчак // Наук. журн. «Причорноморські економічні студії» м. Одеса. – 2016. – Випуск 10. – С. 57-62.

Фаріон М.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК ПРИЙОМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Фаріон М.М. Соціальні програми як прийоми реалізації соціальної політики. У статті розглянуто основні засоби реалізації соціальної політики держави, які спрямовані на захист окремих груп населення. Визначено сутність терміна «соціальна програма». Проаналізовано залежність соціальних програм від моделі соціальної політики. Надано характеристику змін у структурі соціальної політики країн світу, пов'язаних із глобалізаційними процесами. У статті подані результати досліджень щодо реалізації програм соціальної політики в Україні з урахуванням національних особливостей соціально-економічного розвитку порівняно з іншими країнами світу.

Ключові слова: соціальна політика, програми соціального захисту, пенсійне забезпечення, межа бідності, соціальні стандарти.

Фаріон М.М. Социальные программы как приемы реализации социальной политики. В статье рассмотрены основные средства реализации социальной политики государства, направленные на защиту отдельных групп населения. Определена сущность термина «социальная программа». Проанализирована зависимость социальных программ от модели социальной политики. Охарактеризованы изменения в структуре социальной политики стран мира, связанные с глобализационными процессами. В статье представлены результаты исследований по реализации программ социальной политики в Украине с учетом национальных особенностей социально-экономического развития по сравнению с другими странами мира.

Ключевые слова: социальная политика, программы социальной защиты, пенсионное обеспечение, черта бедности, социальные стандарты.

Farion M.M. Social programs as methods of social policy implementing. In the article it is examined the main means of the social policy realization by state, that are aimed to protect the certain groups of population. The term essentiality “social program” is defined. The social programs’ dependence from the model of social policy is analyzed. The changes characteristics in the structure of the social policy of the world countries connected with globalization processes are given. In the article it is presented the results of research about implementation of social policy programs in Ukraine taking into account the national peculiarities of social and economic development in comparison with other world countries.

Key words: social policy, social protection programs, pensions, poverty line, social standards.

Постановка проблеми. Соціальна політика є основою збереження добробуту громадян, оскільки забезпечує їх надійним джерелом доходу в певних ситуаціях, за яких неможливо отримати роботу та дохід (безробіття, пенсійний вік, проблеми із здоров'ям, догляд за неповнолітніми дітьми). Основними засобами реалізації соціальної політики виступають соціальні програми, які розробляються відповідно до соціально-економічного розвитку, а також щодо її моделі. Соціальна політика у зв'язку із глобалізаційними процесами у кожній країні набуває нових рис. Водночас більшість соціальних програм в Україні забезпечуються за рахунок бюджетних коштів, які за умов бюджетного дефіциту набувають суто мінімального характеру, оскільки багато науковців вважають, що соціальні програми залежать від моделі соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з вивченням ролі і місця соці-

альних програм у реалізації соціальної політики, привертають увагу фахівців багатьох сфер, таких як Й. Андре, М. Бекер, Л. Безтелесна, І. Лаврова, С. Майбург, О. Майстренко, О. Новікова, В. Понікаров, Т. Семигіна, О. Скомарохова, В. Скуратівський, А. Сіленко, Ю. Шклярський та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підкреслюючи важливість наукових напрацювань у цій сфері, все ж таки необхідно зосередити увагу на аналітичних порівняннях соціальних програм в Україні та передових країнах світу, оскільки більшість державних соціальних програм розробляються відповідно до прожиткового мінімуму, а в інших країнах – до рівня забезпечення необхідними потребами, які на практиці перевищують прожитковий мінімум.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналітичного дослідження соціальних програм, які реалізують основні соціальні стандарти,

такі як захищеність найбільш вразливих верств населення – одиноких матерів, безробітних та людей пенсійного віку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід показує, що соціальні програми мають низку відмінностей в країнах із різними формами політичної організації суспільства, оскільки саме від них залежить ідеологія цінностей людини в суспільстві. Найбільш незахищеними верствами населення є безробітні, одинокі матері та люди пенсійного віку. Якщо показати пропорційно, то картина матиме такий вигляд: безробітного населення – 1697,3 тис. чол. (IV кв. 2017 р.) [13], одиноких матерів – 600 тис. чол. (2017 р.), людей пенсійного віку – 11 938 838 чол. [14], тобто понад 14 млн. осіб потребують допомоги від держави, а це 31% усього населення України. Середній дохід для цих верств населення становить у середньому 2000 грн. щомісячно. Хоча сьогодні у світі за межею бідності вва-

жаються особи, які мають менше \$1,9 на день (приблизно 1500 грн.). Виходячи з поданої статистики, необхідно підкреслити, що розроблення нових соціальних програм повинне фінансуватися не тільки за рахунок державних коштів, а й із залученням інших джерел фінансування (фондів, організацій). У більшості наукових дослідженнях підкреслюється, що структура та форми соціальних програм залежать від моделі соціальної політики. Анатолій Михненко комплексно відзначив основні світові моделі соціальної політики, рис. 1.

Соціальна політика пройшла складний історичний шлях формування: від початкового секторного покриття (охорона здоров'я, освіта та соціальний захист) до міжгалузевого (скорочення бідності, встановлення справедливості, перерозподіл національного багатства, створення соціальної згуртованості). Традиційна соціальна політика в багатьох країнах набуває форм глобалізації (табл. 1).



Рис. 1. Характеристика моделей соціальної політики за групами країн [5]

**Характеристика змін у структурі соціальної політики країн світу,
пов'язаних із глобалізаційними процесами [6]**

Традиційне значення соціальної політики	Зміни в структурі соціальної політики, пов'язані з глобалізаційними процесами
– Акцентування на технократичні підходи до розроблення соціальної політики з метою задоволення «потреб» пасивних одержувачів трансферів та послуг	– Акцент на підвищення відповідальності політиків та дистриб'юторів послуг для підвищення якості та ефективності споживачів виконання соціальних завдань; формування спроможності людей подавати претензії до виконавчих інститутів соціальних послуг через розширений доступ до інформації та акцентування на правах людей
– Нації-держави – домінуючі актори у соціальній політиці. Реалізація соціальної політики здійснюється через міністерства в зазначених секторах	– численні актори соціальної політики на міжнародних, регіональних, національних та місцевих рівнях
– Основна мета соціальної політики розглядається як посилення добробуту на рівні домашніх господарств	– множина цілей для соціальної політики: підвищення соціального добробуту населення, будівництво соціальної сфери, формування та спрямування інвестицій в людські можливості, які необхідні для підтримки належного рівня міжнародної конкурентоспроможності ринку трудових ресурсів

Таблиця 2

Визначення терміна «соціальні програми»

Значення	Автори
Зміст і план діяльності з викладом основних цілей і завдань вирішення соціальних питань, які потребують вирішення засобами соціального управління. ¹	Sethi S.P.
Добровільно здійснювана компанією діяльність з охорони природи, розвитку персоналу, створення сприятливих умов праці, підтримки місцевого співтовариства, благодійна діяльність і сумлінна ділова практика. При цьому головним критерієм є відповідність програм цілям і стратегії розвитку бізнесу. ²	Ganescu M.C.

Соціальна політика кожної країни базується на складниках фінансово-економічної політики, компоненти якої прямо чи опосередковано впливають на ступень забезпеченості та реалізації соціальних програм:

- рівень демократичних процесів;
- лібералізація торгівлі та фінансових ринків;
- контроль за рівнем інфляції;
- приватизація державних активів;
- створення різноманітних форм громадянської участі.

Одним із складових компонентів соціальної політики є соціальні програми. Від програм соціальної політики залежить забезпеченість громадян, які потребують допомоги від держави. Серед усіх визначень, поданих науковцями, найбільше заслуговують уваги подані в табл. 2.

Основними сферами соціальної політики в Україні є:

1. Державні соціальні стандарти і державні соціальні гарантії.
2. Пільги, субсидії, допомоги та інші виплати населенню.
3. Пенсійне забезпечення.

4. Соціальні послуги.

Базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [7] (рис. 2). Саме цей показник впливає на необхідність формування та реалізації соціальних програм, оскільки рівень бідності повинен бути під чітким контролем державних структур, відповідальних за соціальний стан населення. Державні соціальні стандарти повинні відповідати світовій практиці з метою підтримки рівня конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені. Так, державні соціальні стандарти в США створюються з урахуванням рівня межі бідності та кількості громадян, які перетинають цей рівень щорічно (рис. 3). До інших державних соціальних стандартів і державних соціальних гарантій належать:

- 1) щомісячні грошові допомоги особам, які проживають разом з інвалідами;

¹ Sethi S.P. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework / S.P. Sethi. – California: Management Review, 1975. – pp. 571-610.

² Ganescu, M.C. (2012), "Assessing Corporate Social Performance from a Contingency Theory Perspective", Procedia Economics and Finance: [International Conference Emerging Markets Queries in Finance and Business, Petru Maior University of Tirgu-Mures], (ROMANIA, 24–27 October 2012), Vol. 3, pp. 999-1004

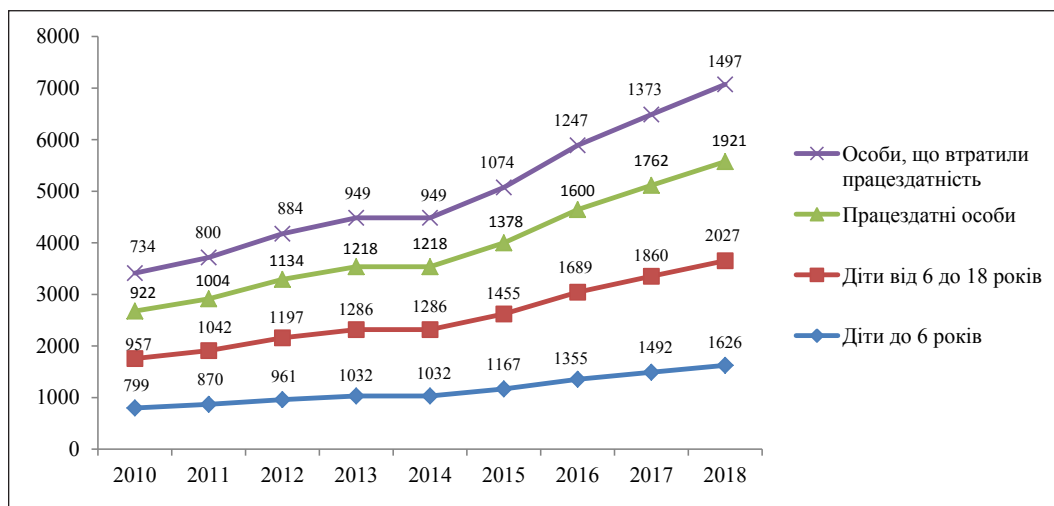


Рис. 2. Прожитковий мінімум в Україні для різних груп населення, 2010–2018 рр., грн. [8]

2) державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям;

3) державна допомога сім'ям з дітьми;

4) тимчасова державна допомога дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів;

5) державна соціальна допомога на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування;

6) державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам.

Усі державні соціальні стандарти і державні соціальні гарантії в Україні мають суто фронтальний характер, тобто виділяються конкретні суми на цільові групи населення в бюджеті, при цьому урядом не розробляються спеціальні соціальні програми для диверсифікації населення за рівнем необхідності конкретної допомоги. Так в 2017 р. одиноких матерів в Україні налічувалося понад 600 тис., більшість яких є малозабезпеченими, і держава надає їм певні соціальні допомоги та гарантії, серед яких: пенсія в разі втрати годувальника, державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям, тимчасова державна допомога дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, та державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам. Усі матері отримують однакові виплати за конкретними статтями допомоги.

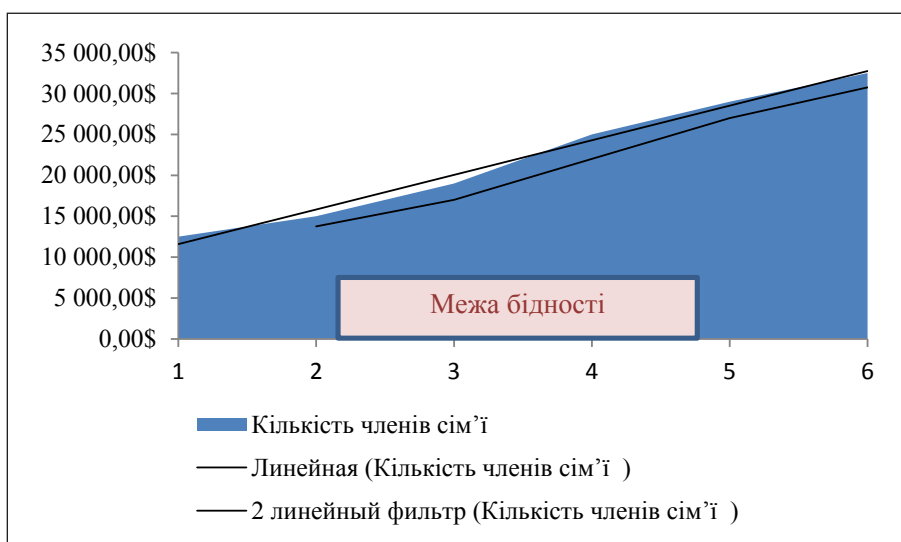


Рис. 3. Межа бідності в США, 2016 р. [9]

А в США у 2017 р. налічувалося до 12 млн. одиноких сімей, серед яких понад 81% – одиноких матерів. Для всіх груп одиноких матерів відповідно до рівня доходу призначається різна соціальна допомога. Середній річний дохід для одиноких матерів у 2016 р. становив \$35 400, а для повних сімей – \$85 300. Третина (31,6%) одиноких материнських сімей у 2017 р були не забезпечені харчовими продуктами, 13% використовували «банк продуктів»³, третина сімей витрачала більше половини своїх доходів на житло, що, як правило, вважається «суворим житловим тягарем»⁴ [10]. Серед дітей матерів-одинок 45% отримують допомогу за програмою SNAP⁵. Приблизно 2/3 дітей отримали безкоштовні або за зниженою ціною продукти харчування. Тільки

³ «Комора для їжі» (food pantries), банк продуктів (food bank) є неприбутковою, благодійною організацією, яка розподіляє їжу тим, хто має труднощі з придбанням достатньої кількості, щоб уникнути голоду.

⁴ «Навантаження житлових витрат» стосується частки доходу домашніх господарств, яка покриває вартість житла (оренда або іпотека плюс комунальні послуги) і, відповідно до урядового стандарту, витрачається в розмірі 30% від сукупного доходу сім'ї. Якщо витрати перевищують 50% доходів домашніх господарств, то громадяни матимуть труднощі з отриманням необхідних для життя товарів та послуг, таких як їжа, одяг, транспорт та медичне обслуговування. Для них ці витрати вважаються «суворим житловим тягарем».

Соціальні програми допомоги одиноким матерям у США [10]

Кількість одиноких матерів, США, 2017 р.	Кількість одиноких матерів, які отримали допомогу по безробіттю, США, 2017 р.	Статистика 2017 року. Одинокі матері		Середній річний дохід для одиноких матерів у 2016 р.	Тільки 1/3 всіх одиноких матерів отримувала допомогу	Статистика 2017 р. Одинокі матері	
		На межі бідності	35,6%			Не забезпечені продуктами	31,6%
9496938	22.4%	Безробітні цілий рік	27,5%	\$35,400	В середньому \$430 що місяця	Використовували bank food	13%
		Не забезпечені їжею	31,6%			1/3 були під «суворим житловим тягарем»	
Програми допомоги одиноким матерям в США – SNAP та TANF							
TANF	Призначення		К-сть дітей	Макс. місячна сума	Якщо мати дитини отримує допомогу за програмою TANF, вона повинна прийняти такі умови:		
	Щомісячні готівкові платежі, які призначаються на: придбання продуктів, одягу, оплату житла, комунальних послуг, купівлю меблів, здійснення перевезення, оплату зв'язку, придбання речей повсякденного вжитку (миючі засоби та медикаменти), купівлю медичних товарів, які не оплачуються програмою Medicaid, інші основні потреби		1	\$121	1) Проходити тренінги або шукати роботу. 2) Дотримуватися правил надання допомоги дітям. 3) Не звільнитися з роботи. 4) Не зловживати алкоголем чи наркотиками. 5) Брати уроки материнства. 6) Вакцинувати дітей. 7) Забезпечувати відвідування школи дітьми.		
2			\$251				
3			\$290				
4			\$348				
5			\$387				
SNAP	Допомога одиноким матерям у купівлі продуктів харчування. Члени програми також можуть купувати садове насіння згідно з видатками SNAP.		1	\$192	Місячна сума доходу, яка дає змогу отримувати допомогу за програмою		
2			\$352	К-сть членів сім'ї			
3			\$504	1	\$1659		
4			\$640	2	\$2233		
5			\$760	3	\$2808		
		4	\$3383				
		5	\$3958				
TPCN	Мережа надання допомоги одиноким вагітним штату Техас		<ul style="list-style-type: none"> – Інформація для вагітних за гарячою лінією. – Допомога у: пошуку консультацій, догляді за дітьми, перевезенні, пошуку житла та інших програм допомоги. – Заняття-тренінги з бюджетування, батьківства, управління стресом. – Перші необхідні для дитини речі. – Групи підтримки. 				

8% дітей одиноких матерів отримували допомогу за програмою TANF⁶ (табл. 3).

Узагальнюючи аналіз соціальних програм у США, наведемо приклади сукупної державної допомоги одиноким матерям у розрізі штатів (табл. 4).

Згідно із Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», допомога одиноким матерям залежить від середньомісячного доходу сім'ї. При цьому самотня мама може претендувати на допомогу від держави тільки в тому разі, якщо на одного члена сім'ї припадає сума, яка

не дотягує до прожиткового мінімуму (1700 грн. станом на 1 січня 2018 р.). Допомога розраховується, виходячи з різниці між 100% прожиткового мінімуму, установленого для дитини відповідного віку, та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні 6 місяців (сукупний дохід сім'ї за 6 місяців ділиться на 6, а потім – на кількість членів сім'ї). Отриманий після ділення дохід необхідно порівняти з відповідним прожитковим мінімумом. Якщо в результаті порівняння середньомісячний дохід на кожну

⁵ **Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP)** – програма, згідно з якою надається допомога у придбанні продуктів харчування для людей із низьким рівнем доходу та тимчасово непрацюючих, які живуть у Сполучених Штатах.

⁶ **Temporary Assistance for Needy Families (TANF)** – є однією із програм допомоги Федеральної програми Сполучених Штатів Америки, яка надає грошову допомогу малозабезпеченим американським сім'ям.

дитину виявиться: вищим за відповідний прожитковий мінімум, то соціальні виплати на дітей такої самотньої матері не призначаються; нижчим за відповідний прожитковий мінімум – тоді самотньої матері буде призначена соціальна виплата на дітей у розмірі різниці між прожитковим мінімумом на дитину відповідного віку і середньомісячним доходом на одного члена сім'ї [12]. Розмір допомоги для самотніх матерів в Україні є невеликим порівняно з іншими країнами (рис. 4).

Пенсійне забезпечення є державною соціальною гарантією забезпечення добробуту громадян. Світовий досвід показує, що в багатьох країнах люди мають надійну пенсійну систему: пенсіонери в Нідерландах, Туреччині та Хорватії отримують понад 100% заробітної плати, яку вони отримували в рік виходу на пенсію, голландські та турецькі пенсіонери отримують відповідно 101% та 102%, а в Хорватії – 129%. Цікаву практику пенсійного забезпечення надає уряд США: середня пенсія становить 1500 доларів – вища, ніж в середньому в європейських країнах, і громадяни Сполучених

Штатів Америки можуть вибрати собі три види пенсій – державну, корпоративну та приватну, в основу яких закладена накопичувальна система, яка й є найбільшим джерелом довгострокових інвестицій в економіку.

В Україні статистика має дещо інший характер (рис. 5) [15]. Рівень пенсій для громадян в Україні є досить низьким і не відповідає міжнародним стандартам. Проблемні питання пенсійної системи України полягають у складності та непрозорості формування пенсійних програм та джерел їхнього фінансування. Єдиним здобутком в національній пенсійній системі є створення недержавних пенсійних фондів. Європейські країни вже давно провели пенсійні реформи, які полягали в переході від однорівневих солідарних систем до трирівневих, а також чотирівневих і п'ятирівневих моделей пенсійного забезпечення.

Тому одним з пріоритетних напрямів соціальної політики України в умовах розвитку ринкових відносин є удосконалення системи соціального страхування як основи соціального забезпечення

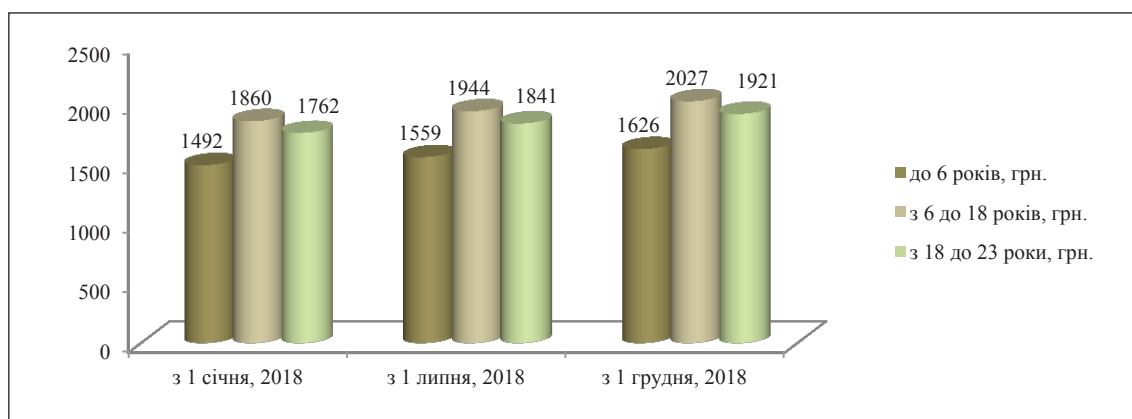


Рис. 4. Розмір допомоги для самотніх матерів у 2018 році, Україна

Таблиця 4

Сукупність державної допомоги самотнім матерям по штатах [11]

Штати	Рівень бідності серед самотніх матерів	TANF	SNAP	Допомога по безробітті	Програми медичного захисту, які покривають витрати на медичне обслуговування
АЛАБАМА	47,7%	\$215	\$394	\$265	13%
ВАШИНГТОН	40,3%	\$441	\$378	\$432	216%
КЕНТУККІ	47%	\$262	\$392	\$448	133%
МІЧИГАН	44,2%	\$492	\$377	\$362	133%
НЕВАДА	35,7%	\$383	\$376	\$439	133%
НЬЮ-ДЖЕРСІ	33,6%	\$424	\$349	\$681	133%
НЬЮ-ЙОРК	38,3%	\$789	\$383	\$430	133%
ПІВНІЧНА ДАКОТА	33,1%	\$486	\$401	\$606	133%
ПІВДЕННА КАРОЛІНА	41,9%	\$282	\$399	\$326	62%
ТЕХАС	39,9%	\$285	\$393	\$494	13%
ВІРДЖІНІЯ	33,3%	\$409	\$382	\$378	33%
ВАШИНГТОН	34%	\$521	\$357	\$713	133%

населення та запровадження накопичувальних пенсійних програм.

Проте найбільш гострими проблемами для урядів не лише однієї країни, а майже всіх країн світу, які значно загострилися після світової фінансової кризи, є зростання рівня безробіття та питання соціального захисту безробітних. Необхідно зазначити, що в світі сформувалися чотири основних типи організації систем соціального захисту: континентальна, соціал-демократична (скандинавська), універсальна (англосаксонська) та південно-європейська [16, с. 336]. Саме від моделі організації соціальної політики залежить форма надання соціальних послуг – приватна або державна. Для боротьби з безробіттям найефективнішим є метод створення фондів соціального страхування різних форм власності. Розміри відрахувань у фонди соціального страхування показують, що в Україні досить низький рівень соціального захисту населення у разі

виникнення стану тимчасового безробіття (рис. 6) [17], через те що більшу частину соціального внеску сплачують роботодавці, в той час як в країнах Європи та США співвідношення соціального внеску між роботодавцями та працівниками становить 50/50. Мінімальна допомога для громадян України, які звільнені за статтями, або для тих, які закінчили навчальні заклади та не мають трудового стажу, а також якщо стаж менше 6 місяців, становить 544 грн. на місяць.

Для тих, хто відпрацював за останній рік більше 6 місяців, а також громадян, які перестали працювати з поважної причини, виплата здійснюється відповідно до суми середнього доходу і трудового стажу: більше двох років – 50% від середнього заробітку за останній рік, від 2 до 6 років – 55%, від 6 до 10 – 60%, а більше 10 років – 70%. Крім того, рівень виплат безробітним залежить від терміну, який надається для пошуку роботи: чим

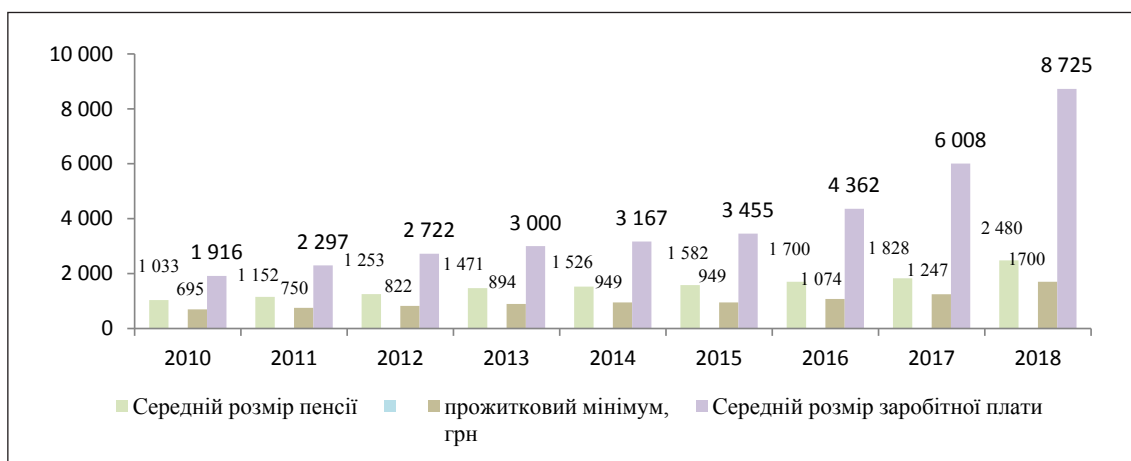


Рис. 5. Середньомісячна пенсія та її співвідношення з прожитковим мінімумом та середньою заробітною платою в 2010–2018 рр. в Україні

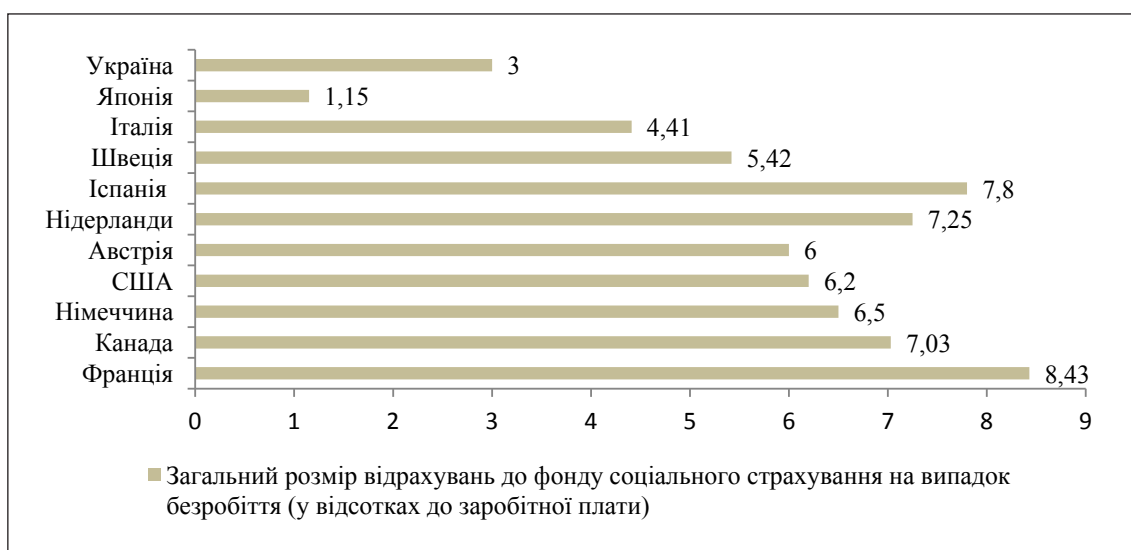


Рис. 6. Загальний розмір відрахувань до фонду соціального страхування на випадок безробіття (у відсотках до заробітної плати) в країнах Європи та США

більший термін, тим менше допомоги отримують пошуковці роботи.

Якщо порівняти практику надання допомоги безробітним у багатьох країнах, то найбільш ефективними соціальними програмами цього напрямку є розробки США, Швеції, Австрії та Франції. Для громадян, які стали безробітними, в Швеції призначається допомога за результатами програми страхування від безробіття, яка складається з двох частин: основного страхування та добровільного страхування доходів (табл. 5). Допомога по безробіттю в Австрії розраховується індивідуально на основі середнього заробітку передостаннього (у разі подання заяви до 30 червня) або останнього (у разі подання заяви з 1 липня) повного календарного року. Спеціальні платежі – 13-та та 14-та зарплата – враховуються пропорційно. Основна сума допомоги становить 55% від щоденного чистого доходу, а у разі отримання права на сімейні доплати – до 80%. У Франції розроблена спеціальна допомога по безробіттю за віковими категоріями, а в США, кожен штат має свою програму підтримки безробітних громадян (табл. 5).

Отже, соціальні програми – це спеціально розроблені заходи, спрямовані на захист громадян відповідно до соціальної політики держави, які включають: надання грошової допомоги окремим

верствам населення, охорону здоров'я, медичні послуги, житлові субсидії, субсидії на комунальні послуги, освіту, а також допомогу по догляду за дітьми. Слід зазначити, що нині немає єдиної системи чи методики визначення ступеня розроблення та ефективності соціальних програм від моделі соціальної політики. Фінансування соціальних програм найперше залежить від економічного стану країни. Згідно з даними Міністерства соціальної політики, на виконання соціальних програм у 2017 році не вистачало 53 млрд. грн.⁹, проте такий розрив не є одноразовим, він повторюється щорічно. З проведеного дослідження можна зробити логічний підсумок, що соціальні програми залежать від форм та джерел фінансування (рис. 7).

Висновки. Таким чином, соціальні програми виконують важливу захисну функцію суспільства і неопосередковано залежать від економічного розвитку країни, форм та джерел фінансування, а не від моделі соціальної політики. Якщо взяти до уваги міжнародний досвід, то процес їх розроблення й реалізації потребує певних змін. Перспективи майбутніх досліджень можуть бути пов'язані з процесом розроблення нових соціальних програм із більш гнучкою лояльністю та незалежністю від бюджетного фінансування.

Таблиця 5

Порівняння рівня допомоги по безробіттю в країнах ЄС та США

Швеція ⁷		Франція ⁸			США [18]	
К-сть днів	Обсяг виплат	Вік	К-сть місяців сплати страхових внесків	Максимальна тривалість виплат, місяців	Штат	Сума, дол.
1–200	80% від зароб. плати	До 52	4 протягом останніх 28	24	Арканзас	451
					Колорадо	568
201–300	70% від зароб. плати	53–54	4 протягом останніх 36	30	Кентуккі	598
					Колумбія	425
Максимальна виплата – 910 шведських крон/день до 100 днів, після – 760 шведських крон/день. (1 SEK = 3.0 грн.)		55+	4 протягом останніх 36	36	Гаваї	551
					Іллінойс	449
					Айова	447
					Канзас	474
					Меріленд	430
					Массачусетс	742+25 на 1 дитину
					Міннесота	683
					Міссурі	320
					Монтана	487
					Аляска	370
Делавер	330					

⁷ A-kasser. Unemployment benefits in Sweden. Доступно: <https://www.a-kasser.dk/unemployment-insurance-in-europe/sweden/>

⁸ Unemployment benefits in France. Доступно: https://www.french-property.com/guides/france/working-in-france/unemployment_benefits/rules_and_entitlement/

⁹ Соціальні програми в Україні не доотримують 53 млрд. грн. Доступно на: <https://ukr.segodaya.ua/economics/enews/socialnye-programmy-v-ukraine-dopoluchat-53-mlrd-grn-reva-749729.html>

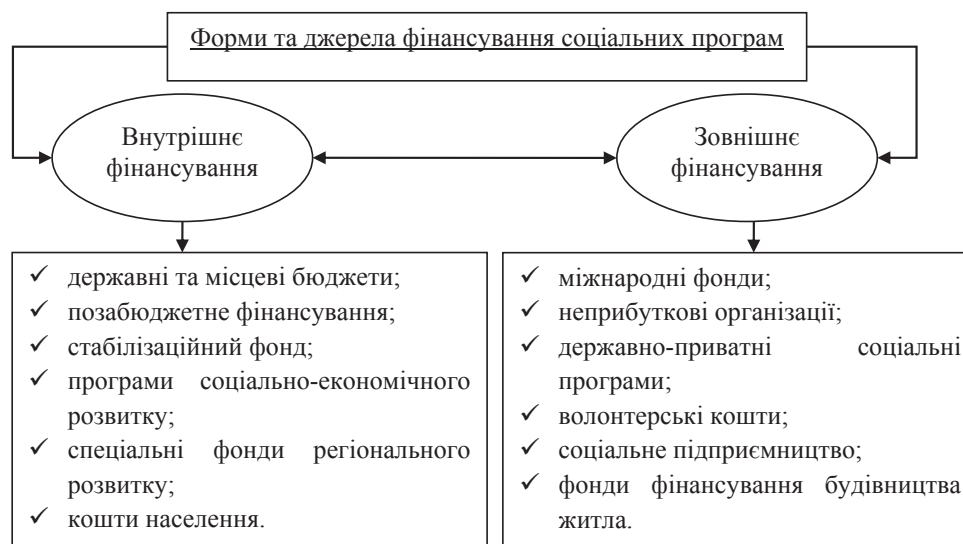


Рис. 7. Форми та джерела фінансування соціальних програм¹⁰ в Україні

Список літератури:

1. Управління соціальним та гуманітарним розвитком: навч. посіб. / авт. кол.: В.А. Скуратівський, В.П. Трощинський, Е.М. Лібанова та ін.; за заг. ред. В.А. Скуратівського, В.П. Трощинського: у 2 ч. К.: НАДУ, 2009. Ч. 1. 456 с.
2. Гриненко А. М. Соціальна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. К.: КНЕУ, 2003. 309 с.
3. Григорьева И. А. Социальная политика в 90-х годах: модели и приоритеты / И. А. Григорьева. СПб.: Образование-Культура, 1997. 38 с.
4. Семигіна Т.В. Соціальна політика економічно розвинутих країн в умовах глобалізації / Т.В. Семигіна // Магістеріум: Соціальна робота і охорона здоров'я. 2004. № 15. С. 79–84.
5. Михненко А., Щур Н. Світові моделі соціальної політики: уроки для України. Вісник Національної академії державного управління. Соціальна і гуманітарна політика. С. 219–227. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-2-31.pdf> (дата звернення: 09.08.2018).
6. Can there be a global standard for social policy? The 'social policy principles' as a test case. Overseas Development Institute. URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2610.pdf> (дата звернення: 09.08.2018).
7. Закон України «Про прожитковий мінімум». URL: <https://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення: 09.08.2018)
8. Прожитковий мінімум в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (дата звернення: 09.08.2018).
9. Federal Safety Net. URL: <http://federalsafetynet.com/us-poverty-line.html> (дата звернення: 09.08.2018).
10. Single Mother Statistics. URL: https://singlemotherguide.com/single-mother-statistics/#footnote_11_13 (дата звернення: 11.08.2018).
11. Single mother guide. URL: <https://singlemotherguide.com/> (дата звернення: 11.08.2018).
12. Стало відомо, на яку допомогу від держави можуть розраховувати одинокі матері. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1714767-stalo-vidomo-na-yaku-dopomogu-vid-derzhavi-mozhut-rozrahovuvati-odinoki-materi> (дата звернення: 11.08.2018).
13. Рівень безробіття в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017> (дата звернення: 11.08.2018).
14. Скільки в Україні пенсіонерів, і скільки вони отримують: цікава статистика. URL: <https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/fea/74635-skilki-v-ukraini-pensioneriv-i-skilki-voni-otrimuyut-tsikava-statistika.htm> (дата звернення: 12.08.2018).
15. Ткаченко Л. Пенсійна система та пенсійна реформа в Україні. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/14044.pdf> (дата звернення: 15.08.2018).
16. Європейська інтеграція: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. В. Федонюк та ін.; за ред. С. В. Федонюка, В. Й. Лажніка. – Вид. 2-ге, переробл. і допов. Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2011. 760 с.
17. Страхування від безробіття як чинник регулювання зайнятості населення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/osokina-v-unemployment-insurance-as-a-factor-of-population-employment-regulation_14690.pdf (дата звернення: 15.08.2018).
18. 2017 to 2018 Maximum Weekly Unemployment Benefits By State. URL: <http://www.savingtoinvest.com/maximum-weekly-unemployment-benefits-by-state/> (дата звернення: 17.08.2018).

¹⁰ Маслик Р.О. Фінансовий стан соціальних програм як інструментів здійснення соціального захисту населення України. Технологічний аудит і резерви виробництва – № 5/3 (19), 2014. С. 56-59.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.75

Братута О.Г., к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва
Український державний хіміко-технологічний університет

АНАЛІЗ ПОЛОЖЕНЬ ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Братута О.Г. Аналіз положень Господарського кодексу України щодо забезпечення функціонування об'єднання підприємств. Стаття присвячена аналізу положень Господарського кодексу України щодо забезпечення функціонування об'єднання підприємств. Явище об'єднання підприємств належить до однієї з нових видових форм сучасних економічних систем мікрорівня. Відповідний організаційний засіб ведення конкурентної боротьби практично не використовується українськими підприємствами. Одна з причин такого становища – недосконала вітчизняна нормативно-правова база. У статті здійснено аналіз та оцінено якість основних положень Господарського кодексу України, у яких передбачена регламентація функціонування об'єднання підприємств і його видових форм у вітчизняній економіці.

Ключові слова: аналіз, Господарський кодекс України, об'єднання підприємств, економіко-правові категорії, логічна схема правових термінів.

Братута А.Г. Анализ положений Хозяйственного кодекса Украины относительно обеспечения функционирования объединения предприятий. Статья посвящена анализу положений Хозяйственного кодекса Украины относительно обеспечения функционирования объединения предприятий. Явление объединения предприятий принадлежит к одной из новых форм современных экономических систем микроуровня. Указанный организационный способ ведения конкурентной борьбы практически не используется украинскими предприятиями. Одна из основных причин такого положения – несовершенная отечественная нормативно-правовая база. В статье осуществлен анализ и оценено качество основных положений Хозяйственного кодекса Украины, в которых предусмотрена регламентация функционирования объединения предприятий и его видовых форм в отечественной экономике.

Ключевые слова: анализ, Хозяйственный кодекс Украины, объединение предприятий, экономико-правовые категории, логическая схема правовых терминов.

Bratuta O.G. Analysis of the provisions of the Commercial Code of Ukraine on ensuring the functioning of the uniting of enterprises. The article is dedicated to the analysis of the provisions of the Commercial Code of Ukraine regarding the operation of the uniting of enterprises. The phenomenon of association of enterprises belongs to one of the new types of modern economic systems of a micro level. Appropriate organizational means of competitive struggle are practically not used by Ukrainian enterprises. One of the reasons of this situation is an imperfect domestic regulatory framework. The article analyzes and assesses the quality of the main provisions of the Commercial Code of Ukraine, where the regulation of the functioning of the uniting of enterprises and its specific forms in the domestic economy is foreseen.

Key words: analysis, Commercial Code of Ukraine, uniting of enterprises, economic and legal categories, logical scheme of legal terms.

Постановка проблеми. Явище об'єднання підприємств належить до однієї з нових видових форм сучасних економічних систем мікрорівня, завдяки яким суб'єкти господарювання здатні забезпечити можливість здійснювати господарську діяльність підприємницького типу і, як наслідок, необхідний рівень конкурентоспроможності. Окремі форми цієї організаційної структури підприємництва широко застосовуються в економічно розвинутих країнах. Сто-

совно української економіки, незважаючи на те, що її визнано економікою ринкового типу, слід зазначити, що відповідний організаційний засіб ведення конкурентної боротьби практично не використовується. Поряд із тим, що поняття явища об'єднання підприємств досліджено як закордонними, так і вітчизняними науковцями не повною мірою, українськими підприємствами уже набутого світового досвіду певних його

видових форм можна пояснити у тому числі недосконалою вітчизняною нормативно-правовою базою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі нормативно-правового забезпечення функціонування об'єднання підприємств і його видових форм у вітчизняній науковій літературі не приділялося необхідної та достатньої уваги. На існування цієї проблеми – і то у частині необхідності розширення складу видових форм, які доцільно включити до чинної нормативно-правової бази, – звертали увагу такі науковці, як Л.М. Чепурда, О.О. Гиль, І. Т. Єгорова [1–3]. Водночас ці напрацювання не вирішують проблему недовіри нормативно-правового забезпечення функціонування об'єднання підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Натепер, на нашу думку, функціонування об'єднання підприємств і його видових форм регламентовано лише в одному нормативно-правовому акті – Господарському кодексі України [4]. Проблема економіко-правової оцінки якості цього правового документу потребує проведення теоретичного аналізу його основних положень. Під час проведення дослідження використані засоби: порівняльного аналізу, системного аналізу, категоріального аналізу, а також узагальнення.

Постановка завдання. Під час проведення дослідження було поставлено та вирішено завдання щодо здійснення оцінки якості основних положень Господарського кодексу України, у яких передбачена регламентація функціонування об'єднання підприємств і його видових форм у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Господарському кодексі України у складі суб'єктів, що мають можливість здійснювати господарську діяльність, виокремлюють у тому числі й об'єднання підприємств. Водночас на основі вищевизначених основних положень теорії об'єднання підприємств [5; 6] можна стверджувати, що у зазначеному нормативному акті логічно помилково, а також змістовно (онтологічно) хибно здійснена інституалізація відповідного нового сучасного економічного явища.

Насамперед слід зазначити, що авторами Кодексу у статтях 1–3 глави I хибно визначено систему базових

правових термінів, щодо яких поняття «об'єднання підприємств» кваліфікується як співвідносне та порівнюване. Унаслідок цього онтологічно неправильно встановлена одна з основних загальних ознак поняття відповідного явища – як суб'єкта господарської діяльності. Зокрема, зазначена система термінів включає такі, що за своїм логічним статусом можна розділити на три групи, серед яких є ті, які представляють: 1) лише співвідносні поняття – «сфера господарювання», «господарська діяльність», «підприємницька діяльність», «некомерційна господарська діяльність», «діяльність негосподарюючих суб'єктів», «господарські відносини», «організаційно-господарські відносини»; 2) співвідносні й водночас загальні – «учасники відносин у сфері господарської діяльності», «суб'єкти господарювання»; 3) безвідносні непорівнювані – «суб'єкти організаційно-господарських повноважень», «негосподарюючі суб'єкти». Між усіма поданими термінами, що відображають окремі економічні явища у загальних і одиничних поняттях, наявні певні логічні зв'язки, які графічно можна подати у такому вигляді (рис. 1, 2, 3).

Як видно з рисунків, фундаментальними базовими правовими термінами, що використані у Господарському кодексі України, є «сфера господарювання», «учасники відносин у сфері господарювання», «сфера господарських відносин», «господарська діяльність». Відношення між поняттями згаданих термінів можна кваліфікувати як безвідносні та непорівнювані й оцінити як логічно помилкове. Терміни «діяльність», «суб'єкт» та «відносини із

зовнішнім середовищем» як абстрактні поняття пов'язані між собою, тому що обидва є складниками поняття «буття». У змісті поняття будь-якого явища другий із зазначених термінів характеризує певне явище як предмет, перший – як процес, третій – як відносини із зовнішнім середовищем, і таким чином разом розкривають форму буття відповідного суб'єкта. Специфіка використання у Господарському кодексі України першого та третього термінів полягає у тому, що у них частково розкрито зміст поняття «сфера господарювання» і як процесу, і як відносин із зовнішнім середовищем. Зазначені



Рис. 1. Логічна схема правових термінів, що відображають сферу господарювання



Рис. 2. Логічна схема правових термінів, що відображають склад учасників відносин у сфері господарювання

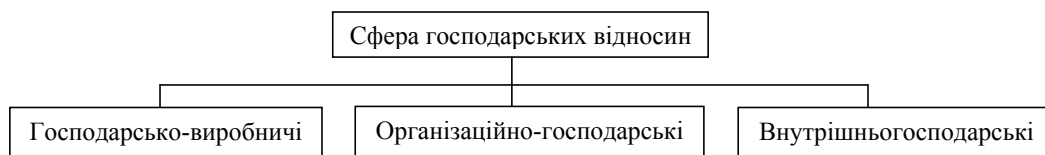


Рис. 3. Логічна схема правових термінів, що відображають господарські відносини

відмінності пояснюються особливостями методології проведення наукового дослідження у правовій сфері. За таких обставин потрібна зміна назви, уточнення змісту правового терміна «сфера господарювання», а також уточнення складових елементів поняття відповідного явища. Доречним, з позицій економічної науки, є використання терміна «господарська сфера буття», який є підпорядкованим загальному науковому економічному терміну «економічна сфера буття» і який відповідно впливає на визначення його імені та змісту. Зазначений термін слід кваліфікувати як співвідносний і підпорядкований щодо термінів, які визначають види господарської діяльності, суб'єктів цієї діяльності, а також господарських відносин.

До учасників відносин у сфері господарювання повинні належати ті економічні суб'єкти, які або безпосередньо здійснюють господарську діяльність, або створюють необхідні чи достатні умови для її здійснення господарськими організаціями. За таких обставин слід вважати зайвими, а отже, виключити зі складу учасників господарської сфери буття: «спо-

живачі»; «громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності» (п. 1 ст. 2). Зазначені суб'єкти здійснюють економічну діяльність, а тому належать до складу суб'єктів економічної сфери буття, а їх компетенції визначені в іншому правовому акті – Цивільному кодексі України.

Крім того, стосовно таких учасників відносин у сфері господарювання, що позначені такими правовими термінами, як «споживачі» та «громадяни», необхідно додати таке: 1) згадані терміни з позицій економічної науки слід кваліфікувати як тотожні, тому що використовуються для позначення поняття однієї і тієї самої базисної мікроекономічної системи – «домашнє господарство»; 2) у Господарському кодексі України вищезазначені терміни застосовано для ідентифікації різних за своїм змістом явищ: а) «споживачі» як учасники відносин у сфері господарювання, що наділені «господарською компетенцією» та здійснюють власну діяльність як

«негосподарюючі суб'єкти, тобто забезпечують своє існування (статті 1 та 3); б) «громадяни» як «засновники суб'єктів господарювання» чи здійснюють щодо них «організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності» (стаття 1), а також різновид суб'єктів господарювання як «фізична особа» (абз. 2 п. 2 ст. 55).

Щодо вищезазначених смислових ознак правових термінів «споживачі» та «громадяни» у першому варіанті їх тлумачення, то наявні усі підстави стверджувати, що ці терміни відповідають ознакам економічного поняття «домашні господарства». У свою чергу, зазначене дає можливість дійти висновку, що автори Господарського кодексу України допустилися логічної помилки, визначивши два терміни, що охоплюють окремі групи властивостей одного і того ж явища, трактуючи їх як окремі явища.

Стосовно держави («органи державної влади» й «органи місцевого самоврядування») слід зауважити, що їх компетенції мають відношення до усіх сфер суспільного буття. Щодо економічної сфери вони полягають у створенні та забезпеченні належних умов для здійснення будь-якого виду економічної діяльності, зокрема і господарської.

Слід зауважити, що у філософському форматі поняття «буття» його зміст поєднує, а обсяг включає лише три поняття – «суб'єкт», «процес функціонування суб'єкта» та «відносини суб'єкта із зовнішнім середовищем», при цьому два останніх реалізуються у загальному щодо них понятті «діяльність суб'єкта». Ці поняття пов'язані між собою як необхідна (перше із перерахованих) та достатня (два інших) умови формування цього поняття й існування (буття) явища, смисл якого воно розкривають. Спираючись на це положення, можна стверджувати, що у Господарському кодексі України також хибно визначено зміст і обсяги таких базових правових термінів, як «господарська діяльність» та «суб'єкти господарювання».

Так, слід зазначити, що у дефініції правового терміна «господарська діяльність», який поданий у Господарському кодексі України (п. 2 ст. 3), визначено лише необхідний складник поняття цього явища, але відсутній достатній. Зокрема, необхідний розкриває суспільну необхідність і значущість відповідної діяльності («виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову вартість»), водночас інформація про мотив цієї діяльності відсутня. За таких обставин відповідний правовий термін необхідно кваліфікувати як поняття «про неможливе». Крім того, з рисунку 1 видно, що обсяг терміна «господарська діяльність» включає два елементи – «підприємництво» та «некомерційна господарська діяльність». Сутнісна відмінність між ними полягає у тому, що у дефініції першого виду діяльності визначається мотив її здійснення (отримання прибутку), а у визначенні другого виду, як і з терміном

«господарська діяльність», відповідне положення відсутнє. За таких обставин реальне співвідношення між термінами «господарська діяльність» і «підприємництво» набуває протилежного, аніж представлено у Кодексі, змісту: одиничний термін виступає підпорядковуючим щодо загального. У свою чергу, терміни «господарська діяльність» і «некомерційна господарська діяльність» виступають як тотожні. Основна причина зазначених логічних помилок полягає у застарілому онтологічному тлумаченні такого економічного явища, як «підприємництво», що є притаманним більшості сучасних представників вітчизняної економічної науки, і яке відповідно було використане під час розроблення Господарського кодексу України.

За такого тлумачення правові терміни й економічні поняття «господарська діяльність» і «суб'єкти господарської діяльності» не можна вважати змістовно та логічно граничними, тобто кінцевими одиничними категоріями. Є достатні підстави стверджувати, що їм притаманні ознаки абстрактних понять на рівні особливого. Зокрема, до обсягу поняття «господарська діяльність» слід включати два поняття, які представляють окремі види зазначеної діяльності, що розрізняються за мотивом їх здійснення: отримання «нормального прибутку» або «економічного прибутку». Відповідно належить розрізнити господарську діяльність підприємницького (підприємництво) та непідприємницького типу. Як наслідок зазначеного, виникає необхідність і доцільність виокремлювати два типи суб'єктів господарської діяльності. При цьому як правовий термін, так і економічне поняття «підприємство» не може бути використане для ідентифікації економічного явища на загальному рівні абстракції – як «суб'єкти господарювання». Останній із згаданих термінів повною мірою виконує свою логічну функцію. Термін і поняття «підприємство» стосовно терміна і поняття «суб'єкти господарювання» виступає у відношенні понять як одиничне до загального, а отже, належить до обсягу останнього. При цьому адекватною формою господарського буття для такого суб'єкта господарювання, як підприємство, є підприємництво. Щодо другого типу суб'єктів господарювання, котрий позначається у Господарському кодексі України правовим терміном «суб'єкти некомерційної господарської діяльності», то його слід визнати, як це видно із результатів вище проведеного аналізу, логічно помилковим і змістовно хибним. Суб'єктів некомерційної діяльності слід включити до групи негосподарюючих суб'єктів. Для такого висновку використані такі підстави: 1) чинником, що забезпечує процес відтворення як негосподарюючих суб'єктів, так і суб'єктів некомерційної діяльності, у вузькому тлумаченні є діяльність підприємств, а у широкому – суб'єктів господарювання. Зокрема, виготовлені останніми економічні блага, отримані домашніми господарствами первинні доходи уна-

слідок розподілу економічних ресурсів, а також стягнуті на користь держави податки унаслідок перерозподілу первинних доходів забезпечують утворення й економічну діяльність некомерційних організацій (суб'єктів некомерційної господарської діяльності); 2) некомерційні організації подібно до підприємств, хоча і використовують економічні ресурси, але, як і держава, продукують блага суспільного характеру; 3) некомерційним організаціям зі складу господарських компетенцій належить лише остання – право оперативного управління, а також характерним для них є відсутність мотиву господарської діяльності; 4) поняття економічного явища «суб'єкти господарювання» щодо «негосподарюючих суб'єктів», а також «некомерційних організацій» («суб'єктів некомерційної господарської діяльності») знаходиться у логічному статусі відносних. Таким чином, зазначені суб'єкти належать до різних структурних елементів економічної сфери буття, відповідно – господарської та негосподарської. Адекватне ім'я правовому терміну й економічному поняттю, що ідентифікують другий тип суб'єктів господарювання, може бути визначено з урахуванням таких підстав: особливості форми його буття – господарська діяльність непідприємницького типу; загальної ознаки, притаманної обом типам суб'єктів господарювання, – цілісний тип економічної системи мікрорівня, що має

ознаки організаційної структури. Отже, обидва типи об'єднує те, що вони як предмети буття являють собою господарську організацію. Отже, поняття «суб'єкт господарювання» та «господарська організація» слід кваліфікувати як тотожні. Таким чином, окремий тип суб'єктів господарської діяльності, що здійснює господарську діяльність непідприємницького типу, доцільно ідентифікувати терміном «непідприємницька господарська організація».

Подані вище теоретичні положення дають підстави для принципово іншого тлумачення структури базових економічних явищ, представлених у главі I Господарського кодексу України, а також застосування інших правових термінів для їх ідентифікації. Зокрема, це стосується як сфери господарювання (господарська сфера буття або господарська сфера), так і учасників відносин у сфері господарювання, а також господарської діяльності. Нова поліпшена структурно-логічна схема основних правових термінів Господарського кодексу України подана на рисунку 4.

Неправильне визначення правового й економічного статусу об'єднання підприємств як одного із типів суб'єктів господарювання призвело до хибного тлумачення змісту та класифікації видових форм цього економічного явища, що знайшло відображення у главі 12 розділу II Господарського кодексу України.



Рис. 4. Поліпшена структурно-логічна схема основних правових термінів Господарського кодексу України

До недоліків вітчизняної системи правового забезпечення інституалізації такого економічного явища, як об'єднання підприємств слід віднести: 1) відсутність чітко визначених істотних ознак, притаманних поняттю явища «об'єднання підприємств»; 2) визначення наявності у об'єднання підприємств господарських компетенцій, а у його понятті істотних ознак, на підставі яких відповідне економічне явище можна кваліфікувати не тільки як суб'єкт господарювання, а також ототожнювати із таким типом останнього, як підприємство – у тлумаченні сутності підприємства за Господарським кодексом України; 3) наявність кардинального протиріччя між дефініцією поняття явища «об'єднання підприємств» і його окремими істотними ознаками, унаслідок чого не забезпечується у повній мірі належний акумуляційний між правовими термінами, у яких розкривається суть і зміст зазначеного економічного явища; 4) нечітке та неповне визначення складу принципів створення об'єднання підприємств, а також наявність змістовних протиріч між цими принципами; 5) хибне визначення складу та тлумачення суті видових форм об'єднання підприємств.

У дефініції поняття, на відміну від самого поняття, виокремлені засадні (сутнісні) ознаки, що виконують таку логічну функцію, як акумулювання стосовно інших загальних та істотних ознак, що і формують поняття певного явища. Водночас у межах відповідної дефініції зазначену функцію виконує одна із сутнісних ознак стосовно інших. На підставі цих методологічних позицій було проведено категоріальний аналіз визначення правового терміна «об'єднання підприємств», поданого у п. 1 ст. 118 Господарського кодексу України. У зазначеній дефініції правового терміна «об'єднання підприємств» можна виокремити такі сутнісні ознаки: об'єднання підприємств є однією із видових форм такого економічного явища, як господарська організація; згадана форма господарської організації утворюється одним із видів суб'єктів господарювання – підприємством, при цьому у певній їх кількості; потреба у створенні об'єднання виникає у підприємств-учасників унаслідок необхідності вирішення спільних для них економічних і соціальних завдань; об'єднання підприємств утворюються певною групою підприємств з метою координації окремих видів їхньої господарської діяльності, але насамперед таких, як виробнича та наукова. Перша із чотирьох перелічених ознак за своїм логічним статусом належить до ознак загального виду, а три останні – істотного. Загальні сутнісні ознаки, що формують визначення поняття явища, за своїм логічним статусом, на відміну від істотних ознак, здатні виконувати лише функцію субординації. Істотні сутнісні ознаки у дефініції поняття явища виконують логічну функцію або акумуляції («включення в ціле»), або координації («взаємне розташування»).

Першу із зазначених функцій виконує та з них (або ті), яка (або які) розкриває(ють) індивідуалізуючу якість змісту поняття будь-якого явища. Ті ж істотні сутнісні ознаки, яким притаманна логічна функція координації, визначають спеціальні умови, за яких забезпечується буття індивідуалізуючої ознаки (або ознак). Поряд із вирішенням питання приналежності певної логічної функції конкретної ознаки у складі дефініції необхідно вирішити також питання змістовної доцільності включення її до визначення відповідного поняття явища.

Стосовно першої виокремленої ознаки у визначенні поняття явища «об'єднання підприємств» можна стверджувати, що вона: за своїм логічним статусом виконує функцію субординації, а отже, не може виконувати функцію акумуляції; включена до складу дефініції відповідного поняття на підставі хибного тлумачення у правовому терміні, що використано у Господарському кодексі України, змісту поняття явища «об'єднання підприємств» як предмету дослідження. Об'єднання підприємств належить до систем сумативного типу, тоді як господарська організація, як і будь-яка організація, належить до систем цілісного типу.

Перша з істотних ознак у складі дефініції поняття «об'єднання підприємств» включає учасників цієї організаційної структури підприємництва – підприємства. На підставі аналізу змісту цієї ознаки можна стверджувати, що вона не здатна виконувати логічну функцію акумуляції, а відповідно, індивідуалізувати якісну складову частину поняття відповідного явища. Слід зазначити, що підприємства здатні брати участь в утворенні різноманітних типів і видів складених економічних систем мікрорівня (рис. 3).

Наступна сутнісна істотна ознака визначає основну ціль, що переслідують господарюючі суб'єкти під час утворення об'єднання підприємств, – це «необхідність вирішення спільних для них економічних і соціальних завдань». У цій якості будь-яка істотна ознака може та здатна виконувати логічну функцію акумуляції у формуванні дефініції певного поняття явища, але зміст цієї ознаки не забезпечує індивідуалізуючу якість конкретного поняття «об'єднання підприємств». Спільність завдань (основної цілі) притаманна лише елементам систем цілісного типу, але не характерна для систем сумативного типу, до яких належить об'єднання підприємств. Отже, можна дійти висновку, що розглянута істотна ознака, як і згадана вище загальна ознака, не розкриває суті поняття явища «об'єднання підприємств» і, таким чином, необґрунтовано використана у складі його дефініції.

Остання істотна ознака у дефініції поняття явища «об'єднання підприємств» визначає мету, з якою підприємства утворюють відповідну організаційну структуру підприємництва – «координація окремих видів їх господарської діяльності». На підставі аналізу смислового значення цієї істотної сутнісної

ознаки можна зробити такі зауваження: 1) за своїм смислом цю істотну ознаку, а також попередньо розглянуту слід вважати такими, що взаємо виключають одна одну. Обидві ці ознаки претендують на визначення мотивуючого чинника, що спонукає підприємства до участі у процесі створення об'єднання підприємств. При цьому як перша, так і друга відповідний чинник (основну ціль або мету) визначають хибно; 2) якщо попередня ознака за своїм смислом орієнтована на визначення мети, то остання визначає економічний механізм взаємодії учасників об'єднання підприємств; 3) у процесі взаємодії між учасниками об'єднання підприємств безпосереднім об'єктом координації виступає їхня інноваційна діяльність, через яку здійснюється опосередкований вплив на параметри інших видів господарської діяльності підприємств-членів. Підсумовуючи результати аналізу, можна зробити висновки, що розглянута ознака є лише однією з умов, які забезпечують реалізацію мети (основної цілі) створення господарючими суб'єктами об'єднання підприємств, а тому, як і перша з істотних ознак, може виконувати у складі дефініції поняття явища «об'єднання підприємств» лише логічну функцію координації.

Таким чином, на підставі аналізу й оцінки сутнісних ознак поняття явища «об'єднання підприємств», представлених у дефініції однойменного правового терміна, який використаний у Господарському кодексі України, можна зробити висновок, що відповідна дефініція включає лише деякі ознаки цього економічного явища й загалом хибно розкриває його сутність.

Принципи утворення об'єднань підприємств знайшли відображення у положеннях п. 2 ст. 118 гл. 12 Господарського кодексу України. Визначено два альтернативних принципи – добровільності та примусовості, на основі яких формуються два види об'єднання підприємств («господарське об'єднання» та «державне чи комунальне господарське об'єднання»). У тлумаченні суті та змісту поняття явища «об'єднання підприємств», що представлені у певних положеннях Господарського кодексу України, але які, як визначалося вище, є хибними, цих принципів досить. Водночас необхідно зазначити, що на основі кожного із цих принципів формується не таке явище господарської сфери буття, як об'єднання підприємств, а нове підприємство з більш складною загальною та виробничою структурами. Крім того, процес, унаслідок якого це явище утворюється, є процесом злиття, а не об'єднання. Поряд із зазначеним вище слід додати, що для учасників не квазі, а реального явища об'єднання підприємств, які зберігають за собою статус суб'єкта господарювання (підприємства), принцип добровільності не тільки не є специфічним, але й, що головне, не охоплює увесь склад засадних умов, за яких має забезпечуватися дієве й ефективне функціонування цієї організаційної структури підприємництва. Зокрема, підприємствам життєво необхідно

захистити власні права стосовно реалізації свого економічного інтересу та господарських компетенцій, що дасть змогу забезпечити організаційну взаємодію між членами об'єднання на основі співробітництва та надасть можливість застосувати колективну форму конкуренції відносно зовнішнього середовища їх економічного буття. Що ж до принципу примусовості, то його слід вважати зайвим у складі принципів створення об'єднання підприємств, тому що він не відповідає економічній природі цього виду організаційної структури підприємництва. Той же самий висновок і його підстава є правомірними щодо класифікації об'єднання підприємств за видами (ст. 118 гл. 12).

У ст. 120 гл. 12 Господарського кодексу України подана класифікація об'єднання підприємств за «організаційно-правовими формами» (видова). Авторами Кодексу до складу відповідної класифікації були включені такі форми, як асоціація, корпорація, консорціум і концерн. Крім того, була передбачена можливість включення інших організаційно-правових форм об'єднання підприємств, за тієї умови, що вони знайшли відображення у відповідних актах чинного законодавства. Відсутність чітко та правильно визначених істотних ознак об'єднання підприємств, визначення наявності й ототожнення господарських компетенцій цього виду організаційної структури підприємництва з підприємством, а також нечіткість та неповнота визначення принципів критеріїв утворення зазначеної структури дають підстави стверджувати, що для цієї класифікації також характерне хибне визначення складу та тлумачення суті видових форм об'єднання підприємств. Зокрема, такі економічні системи мікрорівня, як асоціація, корпорація, концерн та асоційовані підприємства, не мають відношення до об'єднання підприємств.

Насамкінець щодо Господарського кодексу України у питанні правової інституалізації сучасного економічного явища об'єднання підприємств необхідно відмітити ще один недолік цього законодавчого акта – він адекватно не відповідає нинішнім реаліям економічної сфери буття, тому що не охоплює увесь склад сучасних видових форм об'єднання підприємств, які мають місце у господарській практиці та стали об'єктом дослідження економічної науки. Зокрема, не були включені такі форми, як картель, економічний кластер, «промислово-фінансова група», «перехресний холдинг», стратегічний альянс. Унаслідок цього вітчизняне нормативно-правове поле обмежує здатність підприємств-резидентів різних галузей народного господарства щодо повноцінного використання з арсеналу організаційних засобів ведення конкурентної боротьби у колективній формі та можливостей здійснення господарської діяльності підприємницького типу.

Висновки. Теоретичний аналіз змісту основних положень Господарського кодексу України у частині забезпечення функціонування об'єднання підприємств і його видових форм дав змогу дійти таких

висновків: 1) терміни, які використано у вітчизняній нормативно-правовій базі для ідентифікації господарської сфери, а також її складників, не узгоджуються ані за назвою, ані за змістом із відповідними термінами економічної науки 2) вітчизняна нормативно-правова база забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України не дає чітких науково обґрунтованих і нормативно визначених загальних та істотних ознак відповідного економічного явища та його окремих видових форм; 3) не визначає адекватних економічній природі цього економічного явища функцій і специфічних організаційних способів утворення; 4) унаслідок

вище зазначених недоліків згаданої нормативно-правової бази вітчизняні господарюючі суб'єкти не здатні як оцінити потенціал об'єднання підприємств як сучасний ефективний засіб ведення конкурентної боротьби та організаційної структуру, що забезпечує їм можливість ведення господарської діяльності підприємницького типу, так і використовувати у їхній господарській практиці з метою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності й оптимізації реалізації економічного інтересу цих юридичних осіб; 5) відповідні положення Господарського кодексу України потребують суттєвого поліпшення щодо поняття явища об'єднання підприємств.

Список літератури:

1. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посіб.: Під заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
2. Гиль О.О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств/ навч. посібник.: О.О. Гиль, Л.О. Гришина, П.М. Карась. Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. 248 с.
3. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / І.Т. Єгорова. Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. 331 с.
4. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Братута О.Г. Об'єднання підприємств: економічна сутність, характерні ознаки, тенденції розвитку та класифікація / Братута О.Г. // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: Колективна монографія у 4 т. / За ред. О.А. Паршиної. Дніпропетровськ: «Герда», 2013. Т.2. С. 55–61
6. Братута О.Г. Концептуальні підходи до аналізу об'єднань підприємств / О.Г. Братута // Вісник Одеського національного університету/ Серія: Економіка, 2016. Вип. 4 (46); Т. 21. С. 86–90.

УДК 338.48: 338.1

Бошота Н.В., к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Бошота Н.В. Особливості формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку. У статті досліджено систему управління конкурентоспроможністю туристичного підприємства. Виявлено, що досягнення конкурентоздатності вітчизняних туристичних послуг є необхідною умовою їх реалізації на міжнародному туристичному ринку. Обґрунтовано, що формування конкурентоздатності вітчизняних туристичних підприємств на світовому ринку передбачає збалансування всіх аспектів діяльності з конкурентними та стратегічними напрямками розвитку підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, механізм формування конкурентоспроможності, туристичні підприємства, туристичні послуги, міжнародний ринок туристичних послуг.

Бошота Н.В. Особенности формирования конкурентоспособности отечественных туристических предприятий на международном рынке. В статье исследована система управления конкурентоспособностью туристического предприятия. Выявлено, что достижение конкурентоспособности отечественных туристических услуг является необходимым условием их реализации на международном туристическом рынке. Обосновано, что формирование конкурентоспособности отечественных туристических предприятий на мировом рынке предполагает сбалансирование всех аспектов деятельности с конкурентными и стратегическими направлениями развития предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, механизм формирования конкурентоспособности, туристические предприятия, туристические услуги, международный рынок туристических услуг.

Boshota N.V. The features of formation of competitiveness of domestic tourism enterprises on the international market. In the article the system of management of competitiveness of tourism enterprise is investigated. It is revealed that the achievement of the competitiveness of the domestic tourism product is a prerequisite for its implementation on the international tourist market. It is substantiated that the formation of the competitiveness of domestic tourism enterprises in the international market implies balancing of all aspects of activity with competitive and strategic directions of enterprise development.

Key words: competition, competitiveness, mechanism of formation of competitiveness, tourist enterprises, tourist services, international market of tourist services.

Постановка проблеми. У сучасній економічній літературі туризм розглядається як одна з найбільш динамічних галузей економіки. Як показує проведений аналіз публікацій вітчизняних і зарубіжних учених, спроби реалізації системного методу дослідження рекреаційно-туристичної сфери матеріалізуються практично в єдності трьох основних підходів: економічного, екологічного і культурного. Економічний підхід включає вивчення закономірностей попиту і пропозиції, особливостей функціонування підприємств у частині економіки і управління, оцінку внеску даної сфери в показники національної економіки, що припускають розрахунок ключових показників, таких як обсяги туристичних потоків, податкові надходження від туризму, внесок туризму в експорт товарів і послуг, економічний ефект, внесок у валовий внутрішній продукт, мультиплікативний ефект тощо.

Екологічний підхід отримав розвиток, коли рекреаційно-туристична сфера стала одним із найважливіших чинників впливу на екологію рекреаційних зон, що зумовило необхідність переходу до нового методу дослідження.

Культурний підхід розглядає рекреаційно-туристичну сферу як фактор впливу на сформований уклад життя і культуру приймаючих регіонів, на менталітет місцевого населення. Поряд із позитивними аспектами це має і негативні наслідки, до яких належить руйнування місцевих звичаїв і традицій, комерціалізація людських відносин та ін.

Міжнародний ринок туристичних послуг – один зі швидко зростаючих секторів світової економіки в умовах глобалізації економічної діяльності. Міжнародна торгівля туристськими послугами забезпечує державі прямі доходи у вигляді валютних надходжень і непрямі доходи за рахунок мультиплікативного ефекту туризму, стимулює диверсифікацію економіки, сприяє розвитку суміжних галузей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато зарубіжних дослідників звертали увагу на зростаючу роль міжнародного туризму серед інших видів торговельних послуг у розвитку світового господарства та економік окремих країн світу, відводячи йому значну роль у стимулюванні процесів глобалізації. Зокрема, Б.М. Андрушків пов'язує масштабне поширення переміщень людей між країнами з переходом суспільства на нову стадію розвитку – суперіндустріальну, на якій «рух став позитив-

ною цінністю сам по собі, утвердженням свободи, а не тільки реакцією на навколишній світ або втечею від нього» [1, с. 198]. На думку О.В. Белякова, туризм є частиною процесу глобалізації, тобто міждержавний туристський потік сприяє перетіканню капіталів, товарів та інформації з одних країн в інші, розвитку торгівлі, транспорту і комунікаційних систем. Туристи виступають споживачами товарів, що експортуються з різних країн світу, будучи провідниками глобалізаційних процесів [2, с. 63]. Автори Н.В. Валінкевич та О.А. Солотвінський знаходять, що туризм логічно вбудовується в основні парадигми розвитку суспільства індустріалізованих країн після Другої світової війни (модернізація, економічний неолібералізм, сталий розвиток) завдяки специфічності продукції, виробленої в цій галузі, і широкому залученню в процес виробництва інших галузей [3, с. 85].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте низка питань, пов'язаних із формуванням механізму конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств у сучасних умовах, залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування особливостей формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу. Туристична сфера займає особливе місце у сфері послуг. Подальший розвиток ринкових відносин у цій сфері зумовлює розвиток конкурентного середовища, в якому конкуренція слугує рушійною силою активізації відносин економічних суб'єктів, що функціонують у цьому середовищі. Конкуренція в загальному вигляді являє собою суперництво між суб'єктами за капітал, за ринки збуту туристичних послуг як всередині регіону, так і на міжрегіональному та міжнародному рівні. Процеси розвитку конкуренції в українській економіці багато в чому визначають перспективи формування галузей в новому інституційному середовищі. Негативні наслідки світової фінансової кризи, глобалізація економіки, активне включення України в міжнародні економічні процеси, потреба відповідності умовам конкурентного ринку ставлять завдання пошуку джерел формування конкурентних переваг.

Діяльність вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку в умовах конкурент-

ної боротьби залежить від ефективності забезпечення конкурентоспроможності. Зокрема, на етапі впровадження в дію механізму формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку важливим є обґрунтування категорії конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до першого підходу конкурентоспроможність розглядається з погляду переваг порівняно з конкурентами [5, с. 179].

Другий підхід заснований на теорії рівноваги А. Маршала. У виробника немає приводу для переходу в інший стан, і він досягає максимального прибутку і рівня збуту [6, с. 21].

Третій підхід полягає в оцінці конкурентоспроможності за якістю продукції на основі складання багатокутних профілів за різними характеристиками компетентності [7, с. 165].

Четвертий підхід являє собою матричну методику оцінки конкурентоспроможності, реалізується за допомогою складання матриць і попереднього вибору стратегії [7, с. 166].

П'ятий підхід – структурний, відповідно до нього становище підприємства можна оцінити через такі показники, як рівень монополізації галузі, наявність бар'єрів для нових підприємств, що з'являються на ринку [8, с. 32].

Шостий підхід – функціональний, його представники визначають співвідношення між витратами і ціною, обсяги завантаження потужностей виробництва, кількість продукції, що випускається, та інші показники [8, с. 33].

Отже, поняття «конкуренція» лежить в основі більшості концепцій і моделей розвитку, при цьому всі вони оперують економічною категорією «конкурентоспроможність». В умовах сучасного стану світової економіки принципово важливим стає зміна напрямів туристичних потоків, скорочення виїзного туризму і переорієнтація вивільнених потоків на внутрішній ринок. У туристичному комплексі абсолютно очевидною стала активізація зусиль щодо розвитку і розширення спектру та якості послуг, що надаються вітчизняними суб'єктами цього ринку.

Так, основним компонентом забезпечення конкурентоспроможності являється конкурент – це туристичне підприємство, яке функціонує на міжнародному туристичному ринку. Зокрема, ключовими елементами конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку є:

1) держава і її політика (законодавство, діяльність спеціальних органів, податкова і тарифна політика);

2) безпосередні конкуренти і виробники товарів-замінників (товар в іншій галузі, але задовольняє аналогічну потребу);

3) постачальники та клієнти фірми. Досліджується ступінь монополізму;

4) вхідний бар'єр у галузь. Сукупність фінансових, організаційних, управлінських і технічних

умов, необхідних для створення бізнесу цього профілю [1, с. 199].

Туристична галузь є великим сектором світової економіки, оскільки основним (близько 80%) продуктом, виробленим на туристських ринках, є послуги. Визначення, яке дане Світовою організацією торгівлі, дає змогу окреслити коло підприємств, які безпосередньо належать до сфери туризму: «Туристичні та які стосуються організації подорожей послуги включають послуги, що надаються готелями та ресторанами (в тому числі кейтеринг), туристичними агентствами і туроператорами, туристсько-екскурсійними організаціями, а також інші відповідні послуги» [9]. Туризм як явище з'явився ще в античному світі, проте організаційні основи туристської діяльності були закладені тільки в середині XIX ст. Формування повноцінного міжнародного ринку як системи взаємного обміну туристськими послугами почалося після закінчення Другої світової війни, коли туристичні подорожі стали доступні широким верствам населення, що зумовило масовий характер попиту на них і зумовило подальший розвиток світової туристичної індустрії.

Необхідно виокремити вигоди для учасників туристичного комплексу, орієнтовані на довгострокову перспективу.

1. Вигоди регіонального рівня:
 - формування та збільшення податкової бази за рахунок концентрації платників податків у регіоні;
 - збільшення рівня конкурентоспроможності регіону загалом.
2. Вигоди для підприємництва:
 - зниження витрат за рахунок близькості контрагентів;
 - підвищення рівня кваліфікації працівників;
 - забезпечення синергетичного ефекту економічної діяльності турбізнесу.
3. Вигоди в соціальній сфері:
 - збільшення зайнятості в регіоні;
 - зростання рівня заробітної плати;
 - підвищення обсягу відрахувань у бюджети різних рівнів;
 - розвиток інноваційної інфраструктури;
 - зростання попиту на туристські послуги населення [2, с. 73].

Отже, міжнародна торгівля туристськими послугами – важливий елемент процесів інтернаціоналізації і глобалізації соціально-економічних взаємин між країнами. У більшості держав світу функціонує і стабільно розвивається індустрія туризму, заснована на відповідності туристської інфраструктури.

Натепер оцінка міжнародної конкурентоспроможності країни на світовому ринку туристичних послуг є актуальною проблемою для багатьох країн світу. Наявність і різне поєднання конкурентних слабкостей в тій чи іншій групі чинників визначає позиціонування країни в кластері більш високого або низького рівня. Туристичні ринки, які утворю-

ються у різних напрямках для задоволення потреб туристів, виступають в останні роки особливо важливими об'єктами маркетингових досліджень у послідовності формування доданої вартості та цінності для клієнтів різних цільових груп, охоплюючи широку міжнародну географію та поєднуючи інтереси багатьох партнерів бізнесу. Це потребує подальшого розвитку теоретико-прикладних аспектів щодо управління корпоративним туризмом відповідно до поставлених поточних і стратегічних цілей та їх відповідного маркетингового забезпечення.

Туристичне підприємство не може функціонувати без системи управління, яка забезпечить підприємству конкурентоспроможність, ефективність і динамічність діяльності. Таким чином, система управління конкурентоспроможністю туристичного підприємства дає можливість підвищити ефективність управління підприємством шляхом передбачення змін у поведінці конкурентів за рахунок додаткового дослідження ринку туристичних послуг. Управління конкурентоспроможністю туристичного підприємства досягається за допомогою передачі через відкриті джерела інформації конкуренту для прийняття рішення. Передана інформація потрапляє до конкурента в заздалегідь обумовленому підприємством вигляді. Може здійснюватися аналіз реакцій конкурента на зміни у зовнішньому середовищі на основі послідовного вивчення властивостей і тенденцій поведінки конкурентів.

Для розвитку конкурентних переваг туристичному підприємству необхідні своєчасні перетворення як інновації. Впровадження інноваційних технологій вирішує такі питання:

1. Прискорення інновацій в туристичних продуктах і послугах:

- координація персоналу, процесів та інформації для створення кращих туристичних продуктів, послуг та управління витратами;
- створення повного всебічного підходу до циклу розробки, що дає змогу створювати конкурентні переваги для продуктів і послуг;
- ефективне використання вже вкладених коштів, зниження витрат на обслуговування і перерозподіл ресурсів з метою досягнення відповідності сучасним вимогам бізнесу.

2. Зміцнення взаємозв'язку з клієнтами, партнерами і співробітниками:

- розширення можливостей клієнтів, при цьому синхронізуючи процеси маркетингу, продажів, логістики та надання послуг;
- модернізація управління маркетинговими ресурсами, ведення більш цілеспрямованого інтерактивного діалогу з клієнтами з використанням цифрових, соціальних і традиційних маркетингових каналів;
- інтеграція соціальних інструментів у бізнес;
- створення єдиного середовища для спілкування та спільної роботи, яким легко управляти і зручно користуватися;

– створення Веб-інтерфейсу, який об'єднує клієнтів, партнерів і співробітників і встановлює взаємозв'язки, необхідні для маркетингу, продажу, обслуговування й управління на більш якісному рівні, ніж конкуруючі підприємства.

3. Створення мобільного підприємства:

- розроблення мобільних платформ, можливість їх взаємодії і підключення до серверних систем;
- забезпечення керованості, прозорості та гарантованості дотримання вимог із безпеки в мобільних ініціативах.

4. Удосконалення механізму управління ризиками в забезпеченні безпеки діяльності, посилення захисту, скорочення витрат, поліпшення якості обслуговування, зниження ризиків і впровадження інновацій.

5. Створення гнучкого бізнесу:

- ефективне використання додатка, що підвищує продуктивність, забезпечує максимальний захист, контролює витрати;
- вдосконалення бізнес-процесів для підвищення очікувань клієнтів, прогнозування змін.

6. Оптимізована ІТ- та бізнес-інфраструктури:

- управління ресурсами й устаткуванням від автопарку до електростанцій;
- підвищення вартості своїх ресурсів і ефективне їх використання;
- застосування хмарних технологій для балансування витрат, ризиків і потреби в інноваціях;

7. Перетворення інформації в знання:

- перетворення зростаючих потоків розрізнених даних в бізнес-можливості, застосовуючи аналітику, візуалізацію та інші засоби;
- розпізнавання тенденцій, за допомогою яких можна своєчасно реагувати на події і досягати високих результатів;
- зниження витрат на дані і створення кращого уявлення про ситуацію для прийняття оптимальних бізнес-рішень;
- поліпшення якості інформації;
- створення єдиної вірної версії даних, захист бази даних і уніфікація управління.

Наведений перелік переконує, що можливості застосування новітніх технологій для спрощення та оптимізації управлінських рішень безмежні. Вони нерозривно пов'язані з системою менеджменту, і рішення про застосування продукту повинні виходити саме від вищого менеджменту, оскільки використання інформаційних технологій в управлінні туристичним підприємством можуть виступити у вигляді потужної конкурентної переваги, особливо в світі, де панує економічна нестабільність.

Так, специфіка туристської діяльності та специфіка національного готельного бізнесу, накладаючись одна на одну, ведуть до постійного зростання цін, а отже, до зниження конкурентоспроможності національного готельного та туристичного продуктів. Ціни «підігруються» нестачею готельних під-

приємств, що відповідають міжнародним стандартам якості.

Варто відзначити, що прийняття ефективних рішень, що забезпечують домінуюче положення підприємства з урахуванням конкурентного середовища та заснованих на реальних даних аналітичних прогнозів і практики управління доходами, неможливе без використання спеціальних інформаційно-аналітичних систем. Аналіз практичного досвіду впровадження систем підтримки прийняття рішень на вітчизняних підприємствах показує, що за наявності інформаційно-аналітичних систем управління підприємством, які дають змогу враховувати і контролювати господарську діяльність підприємства, автоматизовані системи інтерактивної підтримки діяльності керівника в процесі прийняття стратегічних рішень, які враховують динамічну зміну параметрів зовнішнього середовища, відсутні, що викликає необхідність розроблення структури інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття стратегічних рішень управління конкурентоспроможністю підприємства [6, с. 23].

Таким чином, конкурентоспроможність вітчизняного туристичного підприємства слід розглядати як інтегральну результуючу діяльність економічного суб'єкта, що базується на його конкурентних перевагах, дає змогу максимально задовольняти спо-

живчий попит, зі збереженням і розширенням своєї ринкової частки. Для цього є багато методів: впровадження інновацій, максимальне використання наявного ресурсного потенціалу, прагнення до високого рівня інвестиційної привабливості.

Висновки. Отже, механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку полягає в забезпеченні конкурентної позиції організації, а зміст виражається в нормах і правилах функціонування підприємств у системі економічних координат. Основним фактором формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку є інновації, які спрямовані на підвищення ефективності підприємства, базуються на наукових підходах, принципах та методах управління, використанні нововведень. Наявність стійкого механізму формування конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств на міжнародному ринку є результатом системного підходу до управління підприємством, елементами механізму якого є організаційно-структурне забезпечення, оптимізація процесів надання туристичних послуг на вітчизняному та міжнародному ринках.

Важливим аспектом туристичного продукту є його якість, дослідження якої є перспективним напрямом у майбутньому.

Список літератури:

1. Андрушків Б.М. Модернізація підприємств як конкурентна перевага організаційно-економічного розвитку / Б.М. Андрушків // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 3. С. 198–203.
2. Белякова О.В., Коломацька А.В. Фактори формування конкурентоспроможності туристичної індустрії / О.В. Белякова, А.В. Коломацька // ДонДУУ. МЕНЕДЖЕР. № 3 (72). 2016 р. С. 63–74.
3. Валінкевич Н.В. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Н.В. Валінкевич, О. А. Солотвінський // Молодий вчений. 2014. № 12 (15). С. 84–89.
4. Варга І.Ф. Формування конкурентних переваг на підприємстві / І.Ф. Варга, О.М. Літвін // Бізнес Інформ. – 2013. № 1. С. 219–222.
5. Матвеев В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / В.В. Матвеев // «Молодий вчений». 2015. № 2 (17). С. 179–185.
6. Нижник А.Ю. Шляхи досягнення конкурентоспроможності підприємств за сучасних умов поглиблення конкуренції / А.Ю. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. № 2 (222). Том 1. 2015. С. 21–23.
7. Тимчишин-Чемерис Ю.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної справи в Україні / Ю.В. Тимчишин-Чемерис // Международный научный журнал «Интернаука». № 7 (29). 2017. С. 165–171.
8. Труніна І.М. Механізм забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності / І.М. Труніна // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2015. Випуск 3(92). Частина 2. С. 32–39.
9. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org>

Бабій І.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
менеджменту та адміністрування
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Бабій І.В. Напрями підвищення експортно-імпортного потенціалу підприємств за умов активізації інтеграційних процесів. Визначено значення експортного потенціалу, підходи до трактування цієї категорії науковців, що займалися дослідженням цих питань. Обґрунтовано необхідність зміни підходів щодо ведення міжнародних економічних відносин, зокрема в аспекті розвитку регіональної економічної співпраці. Наведено значення державної підтримки на основі реалізації зовнішньоекономічної стратегії для розвитку експортно-імпортного потенціалу підприємств. Охарактеризовано вагомість розвитку виробничого потенціалу для удосконалення експортно-імпортного потенціалу підприємств. Виокремлені проблеми, які стоять на заваді зростанню експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, із визначенням напрямів їх усунення.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, експортно-імпортний потенціал, збутова політика.

Бабий И.В. Направления повышения экспортно-импортного потенциала предприятий в условиях активизации интеграционных процессов. Определено значение экспортного потенциала, подходы к трактовке этой категории ученых, занимавшихся исследованием этих вопросов. Обоснована необходимость изменения подходов к ведению международных экономических отношений, в частности в аспекте развития регионального экономического сотрудничества. Приведено значение государственной поддержки на основе реализации внешнеэкономической стратегии для развития экспортно-импортного потенциала предприятий. Охарактеризована значимость развития производственного потенциала для совершенствования экспортно-импортного потенциала предприятий. Выделены проблемы, которые мешают росту экспортно-импортного потенциала промышленных предприятий, с определением направлений их устранения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, экспортно-импортный потенциал, сбытовая политика.

Babiy I.V. Areas of increase of export-import potential of enterprises in conditions of activation of integration processes. The significance of export potential, approaches to the interpretation of this category by scientists engaged in research of these issues are determined. The necessity of changing approaches to conducting international economic relations, in particular, in the aspect of the development of regional economic cooperation, is substantiated. Importance of state support on the basis of the implementation of the foreign economic strategy for the development of the export-import potential of enterprises is given. Importance of the development of production potential for the improvement of the export-import potential of enterprises is characterized. Problems, which stand in the way of growth of export-import potential of industrial enterprises, with the definition of directions of their elimination, are distinguished.

Key words: foreign economic activity, industrial enterprises, export-import potential, marketing policy.

Постановка проблеми. Промислові підприємства за останні роки активізувалися у процесах входження на міжнародну економічну арену, але через наявність несприятливих факторів ці процеси значно уповільнюються. Тому перед менеджерами більшості підприємств, крім завдань зі зменшення впливу внутрішніх негативних чинників, виникають проблеми пошуку шляхів розширення збуту продукції на міжнародних ринках, підвищення експортно-імпортного потенціалу. Для посилення зовнішньоекономічних відносин в умовах жорсткої конкуренції господарюючим суб'єктам слід здійснити чимало заходів, спрямованих на розвиток ЗЕД. Адже це є

насамперед запорукою розвитку як економіки країни загалом, галузей промисловості, так і окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Беззаперечним фактом є визначальна роль зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств для розвитку національної економіки країни. Дослідженням проблематики ведення зовнішньої діяльності вітчизняних підприємств, розвитку їх можливостей на міжнародній арені ведення бізнесу займалися чимало науковців, таких як І.Д. Бурковський, С.М. Бойко, О. Васильєва, Є. Гришенчук, С.В. Косенко, Н.Г. Копитець, Е.О. Ковтун, О.В. Лапін,

Л.М. Лиськова, Ф.М. Левшин, А.О. Фатенюк-Ткачук, В.І. Романчиков, В. Россоха та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження вагомості розвитку експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств в умовах євроінтеграції із визначенням основних проблем ведення зовнішньоекономічної діяльності та визначенням заходів розширення міжнародної співпраці.

Виклад основного матеріалу. Експортний потенціал можна трактувати як сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників, які визначають обсяги експорту конкурентоспроможної продукції на міжнародні ринки. Експортний потенціал держави повинен збільшуватися відповідно до зміцнення регіональної торговельної співпраці.

Інтенсивний розвиток світової економічної системи, процеси глобалізації та лібералізації соціально-економічного розвитку зумовили зміну підходів до здійснення міжнародних економічних відносин в аспекті поглиблення інтеграційних процесів між країнами. Передумовами цієї тенденції, беззаперечно, залишається прагнення країн полегшити співпрацю як в економічній, так і в політичній сферах. Співпраця між країнами світу відбувається на регіональному, міжконтинентальному та світовому рівні. Регіональна форма економічної співпраці є найбільш поширеною, зокрема через близькість розміщення держав, менталітет населення, спільні історичні передумови становлення та ін. Регіональна економічна співпраця передбачає поглиблення як економічних, так і політичних зв'язків між країнами на регіональному рівні з метою досягнення певних спільних цілей. Формами регіональної співпраці є як двосторонні економічні відносини, так і інтеграція країн у певні регіональні угруповання та структури [1, с. 13].

Серед науковців, які досліджували теоретично-методологічні аспекти «експортного потенціалу», єдиної думки щодо сутності цього поняття немає, але аналіз наукових напрацювань учених дав можливість стверджувати, що експортний потенціал визначають з погляду декількох підходів, а саме як здатність, як складник системи зовнішньоторговельних зв'язків, як частину загального економічного потенціалу, як можливості країни або галузі, як сукупність природних, виробничих, трудових, фінансових ресурсів, як створення нових і трансформацію наявних правових, соціальних інститутів та інститутів власності [2].

Для повноцінного входження України до світового господарства потрібна не безконтрольна лібералізація зовнішньої торгівлі, як це було в попередні роки, а регульований з боку держави процес відкриття вітчизняного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту вітчизняних виробників і споживачів та наближення до світових норм і стандартів. Основним завданням зовнішньоекономічної стратегії є забезпечення, відповідно до світових стандартів та критеріїв, оптимальних параметрів відкритості укра-

їнської економіки, дотримання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісніше поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики і впливатиме на розвиток експортного-імпортного потенціалу підприємств [3, с. 86].

Слід зауважити, що виробничий потенціал як чинник формування експортно-імпортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвинутої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво та відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливості зростання випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції.

Державні інституції уособлюють у своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національних виробників та експортерів, а також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належать розроблення Цивільного, Господарського, Податкового, Бюджетного, Митного Кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробленні і реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а подекуди і гальмувати розвиток експортно-імпортного потенціалу, зокрема під час його регулювання засобами грошово-кредитної політики.

Інформаційний та інфраструктурний потенціал як частина внутрішнього середовища відіграє роль ланцюжка, який пов'язує всі складники експортного потенціалу, включаючи етапи кінцевої реалізації товарів, прямі та зворотні зв'язки між всіма учасниками процесів виробництва і реалізації продукції. Інформаційний складник забезпечує можливість прогнозування розвитку експортного потенціалу та окремих ринків, обґрунтування довгострокових стратегій збалансування попиту і пропозиції, завоювання нових ніш на світовому ринку та утримання старих позицій. Соціально-культурний потенціал є середовищем формування людського капіталу, тобто фізичного здоров'я, високого культурного та освітнього рівня, професійних навичок працівників, які морально зорієнтовані на сумлінну працю та патріотизм. Цілком справедливим є твердження, що соціально згуртоване суспільство таких працівників в окремій країні створює її величезній людський капітал і впливає на утворення конкурентоспроможності [4, с. 250–252].

З метою підвищення експортно-імпортного потенціалу та рівня ефективності функціонування промислових підприємств в умовах членства Укра-

їни у СОТ та євроінтеграції їх збутова політика має базуватися на договірних засадах, розвитку таких форм співпраці, як кооперація, кластерні формування та оптові ринки, об'єднанні зусиль виробників продукції, спрямованих на збутову діяльність.

Кооперативний вид співпраці дає можливість створення власної мережі реалізації продукції і відкриває експортний напрям збуту. Кластерна організація співпраці передбачає взаємодію багатьох суб'єктів ринку. Важливою умовою інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності підприємств стає підвищення ефективності використання експортного потенціалу для входження України в систему міжнародних господарських зв'язків і міжнародної торгівлі й вирішення завдань економічного розвитку країни завдяки розширенню обсягів, покращанню структури та нарощенню умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках [5, с. 59].

Процеси зростання експортно-імпортного потенціалу та розширення, відповідно, міжнародних ринків супроводжуються значними труднощами і проблемами, які обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування. Вітчизняний товаровиробник спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала наявним запитам і потребам споживачів.

Вирішення даних проблем можливе лише за умови вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі. У переважній більшості продукція вітчизняних товаровиробників характеризується низьким рівнем якості, що не відповідає світовим стандартам, а також високим рівнем витрат на її виробництво, що в кінцевому підсумку обумовлює низький рівень конкурентоспроможності на зарубіжних ринках. Розвиток експортно-імпортного потенціалу неможливо розглядати ізольовано, без врахування взаємозалежності між станом економіки й ефективністю зовнішньоекономічних відносин, а також особливостей сучасної економічної кризи та зарубіжного досвіду розвитку експорто-спроможних виробництв.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, керівники підприємств обов'язково аналізують її ефективність. Для досягнення найбільшого економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат, та імпортувати ті товари, власне виробництво яких викликало б найбільші затрати на одиницю вкладених валютних коштів [6, с. 26].

Важливим напрямом удосконалення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств є обмеження імпортної залежності країни. Серед пріоритетних напрямів оптимізації розвитку імпортної діяльності в Україні є такі: застосування антидем-

пінгових та компенсаційних мит, товарних квот із метою захисту вітчизняних виробників (перегляд умов імпорту продукції, що відповідає стратегічним засадам модернізації економіки та має потенціал для наступного розширення експортної пропозиції, запровадження нетарифного регулювання імпорту з метою обмеження доступу на вітчизняні ринки конкуруючої продукції за демпінговими цінами, боротьба з тіньовою імпортною діяльністю) відповідно до норм ГАТТ/СОТ; лібералізація імпорту як захід сприяння експорту та посилення конкурентоспроможності (оптимізація імпорту сировини та комплектуючих, що застосовується для виробництва готової продукції); запровадження заходів щодо диверсифікації географічної структури енергетичного імпорту з метою підвищення рівня безпеки і стабільності внутрішнього ринку; підвищення рівня прозорості та конкуренції у сфері державних закупівель (шляхом використання підходів до організації та проведення тендерів) [7, с. 100–101].

Для підвищення ефективності ЗЕД підприємств, розвитку експортно-імпортного потенціалу та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів на зовнішньому ринку варто формувати стратегію зовнішньоекономічної діяльності. Під час створення стратегії необхідно проводити комплексний аналіз діяльності підприємства з використанням методів SWOT-аналізу, що дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства та здійснити групування показників, щоб виявити потенціал розвитку підприємства. Аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз асортиментного ряду підприємства з метою виявлення стадії життєвого циклу кожного товару та можливості його заміни, проводиться шляхом складання карти стратегічних груп для визначення становища підприємства серед конкурентів та напрямів його розвитку в наявному конкурентному середовищі. Також доцільно проводити маркетингове дослідження ринку для виявлення потреб та смаків споживачів, оцінки діяльності постачальників (визначення якості сировини та рівня цін на неї в цій галузі).

Для визначення привабливості ринку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства варто проводити матричний аналіз. Під час проведення матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці: матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GEM – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку; матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоемної галузі залежно від конкурентоспроможності.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій, із розрахунком вірогідності їх запровадження для досягнення

загальної мети. Побудова стратегії зовнішньоекономічної діяльності дасть змогу підприємству чітко усвідомлювати власні можливості та адаптуватися до зміни різноманітних факторів [8, с. 174].

Висновки. Активізація інтеграційних процесів у зовнішньоекономічній діяльності вимагає внесення суттєвих корективів у фінансово-господарську діяльність підприємства як в розрізі техніко-органі-

заційного складника, так і з позиції функціонування системи управління підприємством. Крім зростання вкладень фінансових ресурсів, внесення змін у кадрове, технічне, інформаційне забезпечення, планування виходу продукції на зовнішні сегменти ринку потребує застосування ефективних методів управління, зокрема й оцінювання стратегічного експортно-імпортного потенціалу підприємства.

Список літератури:

1. Лиськова Л.М. Підвищення експортного потенціалу України як передумова досягнення цілей регіональної торговельно-економічної співпраці / Л.М. Лиськова // Європейські перспективи. 2014. № 9. С. 12–18.
2. Castells M. The Institutions of the New Economy [Electronic resource] / M. Castells // Conference, Queen Elizabeth Hall, London, 19 June. Access mode : <http://virtualso.ciety.sbs.ox.ac.uk/events/castells>.
3. Романчиков В.І. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / В.І. Романчиков, І.О. Романченко К. : ЦУЛ, 2008. 256 с.
4. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. 2008. Вип. 1–2. С. 241–271.
5. Россоха В. Експортний потенціал аграрних підприємств / В. Россоха, О. Шарапа // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 4. С. 44–63.
6. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. Вівчар // Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С. 24–30.
7. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // Економічні інновації. 2013. С. 92–101.
8. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Е.О. Ковтун, І.В. Поліщук, Ю.М. Турець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(1). С. 172–174.

УДК 339.137.2

Голомб В.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Жиронкіна В.С., магістр
Запорізька державна інженерна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Голомб В.В., Жиронкіна В.С. Теоретичні аспекти формування конкурентоспроможності підприємства. У статті визначено основні підходи у трактуванні поняття «конкурентоспроможність підприємства». Сформульовано уточнене поняття цього терміна. Розглянуто основні фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, фактори конкурентоспроможності, якість, потенціал підприємства, підвищення конкурентоспроможності.

Голомб В.В., Жиронкіна В.С. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособности предприятия. В статье определены основные подходы в трактовках понятия «конкурентоспособность предприятия». Сформулировано уточненное понятие этого термина. Рассмотрены основные факторы, которые обеспечивают конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, факторы конкурентоспособности, качество, потенциал предприятия, повышение конкурентоспособности.

Holomb V.V., Zhironkina V. S. Theoretical aspects of formation of competitiveness of the enterprise. This paper identifies the main approaches to the interpretation of the concept of “enterprise competitiveness”. Formulated refined the concept of the term. The main factors that ensure the competitiveness of the enterprise are considered.

Key words: competitiveness of the organization, competitive factors, quality, enterprise potential, increasing competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку проблема конкурентоспроможності займає центральне місце в економічній політиці підприємства. Створення конкурентних переваг перед суперником стає стратегічним напрямом його діяльності. Незважаючи на велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, все ж основним і визначальним із них залишається його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і створювати умови для її просування на ринок [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності підприємства постійно знаходяться в центрі уваги вітчизняних і закордонних учених-економістів.

Аспекти конкурентоспроможності підприємства досліджувалися в працях Л.Н. Чайнікова, О.В. Коваленко, С.М. Клименко, Р.А. Фатхутдінова, Ю.П. Адлера, І.З. Аронова, В.Л. Пепера, Л.П. Батенка, Е.І. Мазилкіної, Г.М. Скудар, І.З. Должанського, В.А. Павлова, С.В. Бондаренко, Л.І. Піддубної, Т.В. Гринько, Е.В. Попова та інших.

В умовах глобалізації та інтеграції у європейський економічний простір конкурентоспроможність стає універсальним чинником розвитку будь-якої країни, а особливо України, яка стає на шлях виходу на світовий ринок.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретичних аспектів щодо сутності конкурентоспроможності підпри-

ємства, а також вивчення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що здійснюють на неї вплив в умовах ринкового середовища.

Виклад основних результатів. Конкурентоспроможність підприємства – це його властивість, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку. Тобто конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку [2, с. 114].

Сьогодні підвищення конкурентоспроможності є ключовим завданням вітчизняних підприємств. Традиційно до основних способів підвищення конкурентоспроможності підприємства відносять: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтовану рекламну політику; створення нової продукції; покращення якісних характеристик продукції; модернізацію обладнання; всебічне зниження витрат; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу тощо [3, с. 11].

Взагалі аналіз різноманітних поглядів щодо змісту поняття «конкурентоспроможність підприємства» показує, що у авторів немає єдиного погляду на проблему, що досліджується. Це видно з таблиці 1, в якій ми спробували систематизувати основні підходи до визначення цього поняття.

Більшість учених із цієї проблематики, серед яких Р.А. Фатхутдінов, І.З. Должанський, Т.О. Загорна,

Таблиця 1

Трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Трактування
Р.А. Фатхутдінов	здатність фірми випускати конкурентоздатну продукцію, її перевага стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами [5, с. 187]
С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко	ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства з надбання та утримання впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги [4, с. 330]
Л.П. Кураков	рівень переваги або відставання фірми, підприємства, організації щодо інших учасників-конкурентів усередині країни та за її межами, який визначається за такими параметрами, як технологія, кваліфікація персоналу, якість, політика збуту [5]
В. Стівенсон	рівень ефективності, з якою компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу [6]
В.С. Хруцький, І. В. Корнеєва	стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника [7, с. 32]
Л.Н. Чайнікова	здатність виготовляти конкурентоспроможну продукцію за рахунок ефективного використання свого ресурсного потенціалу, якості організації виробництва та його управління [8]
О.І. Мазилкіна, Г.Г. Панічкіна	відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності розвитку певної організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості та динаміку пристосування організації до умов ринкової конкуренції [9, с. 47]
Г.М. Скудар	відносна характеристика, що віддзеркалює відмінності процесу розвитку цього виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності [10, с. 32]
І.З. Должанський, Т. О. Загорна	здатність виробляти та реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати у достатній кількості за умов високого технологічного рівня обслуговування [11, с. 28]

Л. Н. Чайникова, пропонують поєднати поняття «конкурентоспроможність товару» і «конкурентоспроможність підприємства». Але ця пропозиція є не зовсім вдалою, оскільки конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства – виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле.

В. Стівенсон, В.С. Хруцький, І.В. Корнеєва у своїх визначеннях фокусуються на ступені задоволення потреб покупців як показнику рівня конкурентоспроможності, схожі трактування дають Е.І. Мазилкіна, Г.Г. Панічкіна, Л.П. Кураков та Г.М. Скудар, зробивши акцент на порівнянні діяльності певного підприємства та його конкурентів.

С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакулєнко стверджують, що конкурентоспроможність – це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі [4, с. 330].

Провівши аналіз, на нашу думку, під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти властивість, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення підприємством конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що є на цьому ринку.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає вивчення факторів, що впливають на ставлення покупців до підприємства та його продукції і як результат – на зміну частки продукції підприємства на ринку.

Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати та зменшувати її загальний рівень. Крім того, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

В. Павлова визначає фактори конкурентоспроможності підприємства як безпосередню причину, наявність якої є необхідною і достатньою умовою зміни одного чи декількох критеріїв конкурентоспроможності [12]. Аналіз зниження або підвищення впливу окремих факторів на конкурентоспроможність підприємств дає можливість оцінити її та сприяє визначенню подальшої стратегії розвитку підприємства. С. Бондаренко та В. Бокій стверджують, що конкурентоутворюючі фактори – це рушійна сила, яка формує і визначає характер конкурентоспроможності [13].

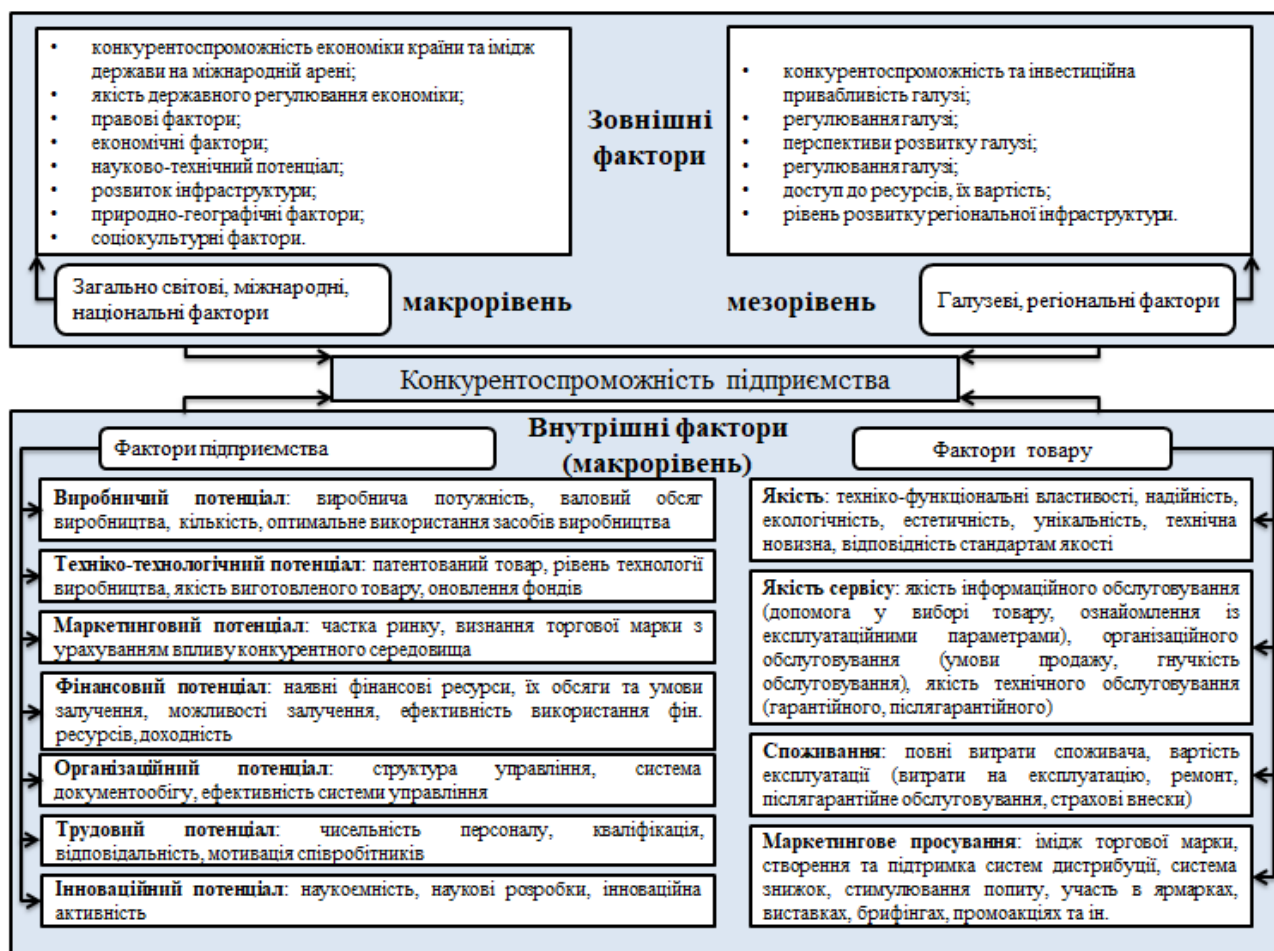


Рис. 1. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства [17]

Описуючи зовнішні фактори конкурентоспроможності, Л. Піддубна поділяє їх на три групи: зовнішні фактори мезорівневої дії, зовнішні фактори макрорівневої дії та зовнішні фактори міжнародної дії [14]. Структуруючи фактори макросередовища, які впливають на формування конкурентоспроможності підприємства, Т. Гринько у своїй роботі виділяє ринкові фактори та фактори інфраструктури конкурентного середовища [15]. Е. Попов зазначає, що фактори макросередовища відображають вплив на конкурентоспроможність підприємства загальних умов функціонування національної та міжнародної економіки і розрізняє між ними соціальні, технологічні, економічні, політичні й культурні [16].

Для наочності фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства подано у вигляді рис. 1.

Відповідно до здійсненого підходу, в рис. 1 потенціал підприємства подано як сукупність його складників. Усі складники конкурентоспроможного потенціалу підприємства взаємопов'язані між собою. Поєднання визначених складників у сукупності характеризує стан та можливості підприємства зі створення, зміцнення та розвитку власних конкурентних переваг.

На рис. 1 потенціал підприємства подано як сукупність його складників. У процесі формування конкурентоспроможності підприємства рівень конкурентоспроможності продукції визначається спів-

відношенням між показниками, що оцінюють рівень корисності продукції для споживача.

Висновки. У процесі опрацювання основних положень економічної теорії були описані історичні та сучасні підходи до вивчення конкуренції та конкурентоспроможності. Узагальнюючи думку багатьох учених, можна сформулювати таке визначення: конкурентоспроможність підприємства – це його властивість, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку.

Конкурентоспроможність підприємства слід розглядати з урахуванням факторів конкурентоспроможності продукції, потенціалу підприємства, галузей, регіонів і країни загалом. Оцінка стану використання взаємопов'язаних та взаємозалежних рівнів визначається насамперед здатністю конкретних виробників випускати конкурентоспроможну продукцію. Критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності для кожного її рівня мають власну специфіку. Залежно від комбінації факторів впливу конкретне підприємство характеризується досягнутим рівнем та особливим характером формування конкурентоспроможності. До того ж, специфічна комбінація факторів є об'єктивною передумовою формування стійких конкурентних позицій підприємства на ринку.

Список літератури:

1. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб.пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. М.: Тамб. гос. техн. ун-та. 2007.
2. Стратегічне управління: Підручник. Шершньова З. Є. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ. 2004. 699 с.
3. Коваленко О.В., Мисенко Д.М. Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Економічний вісник. 2014.
4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабань Д.О., Омеляненко Т.В., А.В. Вакуленко. К.: КНЕУ, 2006. 527 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации :Учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. М. : Эксмо, 2004. 541 с.
6. Адлер Ю.П., Аронов И.З., Пепер В. Л. Что век грядущий нам готовит? Менеджмент XXI века – краткий обзор основных тенденций // Стандарты и качество. 2009. № 3. С. 52–57.
7. Батенко Л.П. Управління проектами: Навч. посібник / Л.П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. К.: КНЕУ. 2003. 231 с.
8. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб.пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Тамбов : ИздвоТамб. гос. техн. ун- та. 2007. 192 с.
9. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. М.: Омега-Л. 2009. 325 с.
10. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. К.: Наук. думка. 2009. 496 с.
11. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : Навч. посібник для вищ. навч. закладів / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. К.: Центр навч. літ. 2006. 384 с.
12. Павлова В.А. Фактори, що формують конкурентоспроможність / В.А. Павлова // Європейський вибір України: проблеми теорії та практики реалізації: Матеріали міжн. наук.-практ. конф. Д.: Вид-во ДУЕП. 2013. С. 76–78.
13. Бондаренко С. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства / С. Бондаренко, В. Бокій // Економіка підприємств. 2011. № 9 С. 58–59.
14. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. / Л.І. Піддубна. Х.: ВД «ІНЖЕК». 2007. 368 с.
15. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках: Монографія / Т.В. Гринько. Кривий Ріг: Видавничий Дім. 2005. 324 с.
16. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. М.: ЗАО Издательство «Экономика». 2012. 559 с.
17. Жовновач Р.І. Про впорядкування факторів формування конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2011.

**АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА
В АНТИСИПАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ**

Камінська Б. Аналіз потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні. У статті запропоновано підхід до проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні, що включає аналіз основних складників потенціалу (виробництво, персонал, інвестиції) та сигналів зовнішнього середовища за сферами прояву, що дає можливість визначити вразливість підприємства залежно від зміни стану окремих секторів його оточення та обрати найбільш оптимальну стратегію розвитку з урахуванням масштабності впливу сигналів.

Ключові слова: аналіз, потенціал, сигнал, загроза, розвиток, управління, підприємство.

Каминская Б. Анализ потенциала развития промышленного предприятия в антисипативном управлении. В статье предложен подход к проведению анализа потенциала развития промышленного предприятия в антисипативном управлении, включающий анализ основных составляющих потенциала (производство, персонал, инвестиции) и сигналов внешней среды по сферам проявления, что дает возможность определить уязвимость предприятия в зависимости от изменения состояния отдельных секторов его окружения и выбрать наиболее оптимальную стратегию развития с учетом масштабности влияния сигналов.

Ключевые слова: анализ, потенциал, сигнал, угроза, развитие, управление, предприятие.

Kaminsky B. Analysis of the potential of industrial enterprise development in anticipatory management. The article proposes an approach to the analysis of the potential of industrial enterprise development in anticipatory management, which includes the analysis of the main components of the potential (production, personnel, investments) and signals of the external environment in terms of spheres of manifestation, which makes it possible to determine the vulnerability of the enterprise, depending on the changing state of individual sectors of its environment and choose the most optimal development strategy, taking into account the magnitude of the influence of signals.

Key words: analysis, potential, signal, threat, development, management, enterprise.

Постановка проблеми. Формування стратегії розвитку промислового підприємства відбувається після проведення оцінки наявних та потенціальних можливостей організації. За умови проведення антисипативного управління визначення напрямів стратегії розвитку залежатиме від виявлених сильних та слабких сторін підприємства у процесі аналізу його потенціалу сукупно з аналізом стану зовнішнього середовища на предмет виявлення сигналів про зміну його стану. Проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні є першим етапом в обґрунтуванні вибору стратегії розвитку, що включатиме інформацію про можливості розвитку в виробничому плані, кадровому або технологічному, залежно від умов, що склалися у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства в заданий момент часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження потенціалу розвитку промислового підприємства на основі проведення аналізу його складників піднімалася в низці наукових робіт. Зокрема, в роботі [1] автором Штимер Л.Т. запропоновано проводити оцінку потенціалу розвитку на основі використання таких методів, як:

- STEP-аналіз;
- SWOT-аналіз;
- SPACE-аналіз;
- GAP-аналіз;
- метод аналізу LOTS;
- PIMS-аналіз;
- вивчення профілю об'єкта;
- модель GE/McKinsey;
- система 111–555 [1].

Незважаючи на вагомий внесок Л.Т. Штимер у дослідження потенціалу розвитку підприємства, теоретичне обґрунтування, визначення сутності, інструментарію та технології проведення кожного з перелічених методів, запропонований комплексний підхід до оцінки потенціалу має інформативний характер, що ускладнює його використання на практиці.

У роботі [2] П.М. Макаренко пропонує проводити оцінку потенціалу розвитку підприємства промисловості за етапами.

Методика оцінювання передбачає такі його етапи, як:

- класифікація на групи основних факторів і показників, які визначають ефективність діяльності підприємства, рівень використання всіх видів ресурсів;

- експертне оцінювання важливості груп факторів і їх показників всередині кожної групи;
- визначення значущості і взаємозв'язку обраних показників;
- збір і оброблення інформації на підприємствах, які аналізують; нормування показників;
- визначення рейтингу підприємств і класифікація їх на групи з огляду на перспективи розвитку в умовах реструктуризації промисловості;
- аналіз і узагальнення результатів [2].

Перевагами запропонованого підходу в роботі [2] є можливість застосування цього поетапного процесу оцінки для всіх складників потенціалу: виробничого, трудового, матеріального, фінансового, організаційного, інвестиційного та ін., що робить цей підхід універсальним. Проте використання бального методу оцінювання може створити певні перешкоди в отриманні достовірних результатів оцінки. Зокрема, використання експертних методів оцінки застосовується частіше під час виконання завдань, що вимагають прийняття термінових управлінських рішень, за умови, що використання більш складних методів економіко-математичного моделювання обмежене за часом їх реалізації.

Цікавою є думка щодо проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства авторки Т.Г. Рзаєвої, в роботі [3] пропонується аналізувати потенціал за такими підходами, як:

1. Ресурсний. Дослідження потенціалу за ресурсними показниками забезпечення діяльності, де критеріями для проведення аналізу виступають кількісні та якісні показники ресурсів промислового підприємства.

2. Економічний. Дослідження потенціалу за основними показниками результативності функціонування підприємства, де критеріями для проведення аналізу виступають показники ефективності діяльності промислового підприємства: економічні, виробничі, технологічні, фінансові та ін.

3. Інформаційний. Дослідження потенціалу за показниками адаптації діяльності промислового підприємства до середовища господарювання, де критеріями для проведення аналізу виступають показники рівня конкурентоспроможності підприємства в галузі, регіоні тощо [3].

Застосування такого підходу з використанням властивостей декількох підходів забезпечить всебічне проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства. Використання цього підходу доцільно доповнити окремими складниками інвестиційного та інноваційного підходів, що дасть змогу визначити потужність потенціалу розвитку промислового підприємства за умови наявних можливостей організації та можливості залучення інвестиційних коштів під упродовження визначених проєктів розвитку.

Для відображення ефективності використання потенціалу розвитку в зовнішньому середовищі в

роботі [4] авторкою Л.А. Сабадирьовою запропоновано використовувати вартісний підхід для його аналізу та оцінки. Зокрема, авторкою пропонується застосовувати раціональну організацію аналізу та оцінки потенціалу розвитку промислового підприємства на основі використання таких складників, як:

- нормативно-інформаційної база (НІБ) для оцінювання вартості майна, майнових прав і доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства, що являє собою систему методичних підходів, обґрунтованих техніко-економічних норм і нормативів у складі організації поелементної оцінки потенціалу промислового підприємства;

- дохід від усіх видів діяльності промислового підприємства, що має бути сформованим на базі нормативної собівартості у вигляді взаємозв'язку витрат та обсягу реалізації і прибутку [4].

Використання цього підходу до аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства доречно під час підготовки відповідного звіту перед акціонерами або власниками підприємства в разі прийняття рішення про зливання з іншими підприємствами, розвитку паралельних напрямів діяльності, випуску акцій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, стисле дослідження наукових робіт із питань проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства показав, що це питання було опрацьовано з декількох аспектів, деякі з них включали сферу зовнішнього середовища підприємства, проте основними обмеженнями у використанні розглянутих підходів є відсутність зв'язку між аналізом складників потенціалу розвитку у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що забезпечить визначення можливостей для розвитку або скорочення програм розвитку з розпізнавання слабких сигналів.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення підходу до проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати підхід, поданий на рис. 1.

Як видно з рис. 1, аналіз потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах антисипативного управління пропонується проводити паралельними шляхами, починаючи зі збору інформації про стан підприємства (внутрішнє середовище) та збору інформації про стан зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, що досліджується.

Збір інформації про стан промислового підприємства з погляду аналізу його потенціалу доцільно проводити дискретним методом із розгрупуванням потенціалу розвитку на складові потенціали:

1. Виробничий потенціал.
2. Кадровий потенціал.
3. Фінансовий потенціал.

Паралельними напрямками аналізу визначених потенціалів будуть:

1. Аналіз попиту на продукцію промислового підприємства.

2. Аналіз ринку робочої сили.

3. Аналіз кредитного ринку.

За результатами аналізу внутрішнього середовища з розбивкою на перераховані вище складники потенціалу розвитку можна буде визначити власні можливості промислового підприємства щодо впровадження тих чи інших проектів розвитку. З ураху-

ванням результатів аналізу зовнішнього середовища за визначеними секторами можна буде встановити сигнали, під силою впливу яких стає можливим найоптимальніше використовувати потенціал розвитку як за окремими складовими частинами потенціалу, так і сукупного потенціалу.

Висновки, зроблені в процесі аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антиципативному управлінні, стануть основою для визначення напрямів формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням слабких сигналів зовнішнього середовища.

Як видно з рис. 1, аналіз потенціалу розвитку промислового підприємства в антиципативному управлінні пропонується розпочинати з аналізу найбільш складної та вагової частини будь-якої організації, що виготовляє продукцію, – виробничого потенціалу.

На нашу думку, найбільш точне визначення поняття «виробничий потенціал» дав С.О. Ішук в роботі [5], де під виробничим потенціалом розуміється складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком [5]. Це визначення найбільше характеризує виробничий потенціал промислового підприємства як центральну ланку загального потенціалу розвитку підприємства. Так, виробничий потенціал – це система взаємозв'язаних між собою елементів, таких як:

- основні виробничі фонди;
- виробниче обладнання;
- технологія;
- ресурси та ін.

Аналіз виробничого потенціалу промислового підприємства доцільно проводити за такими напрямками:

1. Аналіз стану виробничого потенціалу. Для проведення цього напрямку аналізу можна використовувати такі показники:

- коефіцієнт зносу основних засобів, показує стан



Рис. 1. Аналіз потенціалу розвитку промислового підприємства в антиципативному управлінні

та ступінь матеріального та фізичного рівня зносу основних засобів, дорівнює відношенню суми зносу основних засобів до їх первісної вартості;

– коефіцієнт оновлення основних засобів, показує частку нових введених в експлуатацію основних засобів, дорівнює відношенню первісної вартості оновлених основних засобів, введених в експлуатацію, до вартості діючих основних засобів;

– коефіцієнт вибуття основних засобів, показує частку вивільнених основних засобів за аналізований період, дорівнює відношенню первісної вартості вивільнених основних засобів, введених в експлуатацію, до вартості діючих основних засобів.

За результатами аналізу стану виробничого потенціалу можна дійти висновків щодо динамічності введення та виведення основних засобів, рівня їх зносу, кількісного та якісного складників виробничого потенціалу промислового підприємства.

2. Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу. Для проведення цього напряму аналізу можна використовувати такі показники, як:

– фондовіддача, показує технічну ефективність використання основних засобів, дорівнює відношенню чистої виручки до суми середньорічної вартості основних засобів;

– фондоємність, показує дефіцит чи профіцит у використанні основних засобів, дорівнює відношенню середньорічної вартості основних засобів до загального обсягу виробленої продукції промислового підприємства;

– фондорентабельність, показує ефективність використання основних засобів з погляду вливання інвестицій, дорівнює відношенню прибутку підприємства до середньорічної вартості основних засобів;

– обсяг виробленої продукції, показує виробничу потужність промислового підприємства за аналізований період.

За результатами аналізу ефективності використання виробничого потенціалу промислового підприємства можна дійти висновків про раціональність використання основних засобів та визначити шляхи щодо їх оптимізації.

3. Аналіз ефективності споживання ресурсів та виробничої сировини. Для проведення цього напряму аналізу можна використовувати такі показники, як:

– матеріаловіддача, показує віддачу матеріалів на гривню виробленої та реалізованої продукції, дорівнює відношенню вартості виробленої продукції на загальну суму матеріальних витрат (ресурсів, сировини тощо);

– матеріалоємність продукції, показує питомі витрати матеріальних ресурсів на виробництво однієї одиниці продукції, дорівнює відношенню суми матеріальних витрат до вартості продукції.

За результатами аналізу виробничого потенціалу промислового підприємства за цим напрямом стає можливим визначити раціональність використання матеріалів, ресурсів та сировини в процесі виробництва продукції.

Для визначення слабких сигналів зовнішнього середовища, що мають відношення безпосередньо до виробничого потенціалу, доцільно просканувати сектор споживачів на предмет їхніх очікувань, лояльності, доходів та інших факторів. Як правило, більша частка промислових підприємств України, зокрема підприємств машинобудування, працюють у форматі *B2B "business-to-business"*, де споживачами машинобудівної продукції є юридичні особи-підприємства добувної та переробної промисловості, добробут яких, у свою чергу, залежить від власних замовників-споживачів. Тому аналіз зовнішнього середовища в секторі споживачів на предмет виявлення слабких сигналів для визначення шляхів використання виробничого потенціалу в антисипативному управлінні слід проводити за такими складниками:

1. Доходи споживачів Y (включно аналіз факторів, що мають вплив на формування доходів споживачів:

– економічне становище в країні;

– економічне становище в світі;

– валютний курс;

– стан основних джерел отримання прибутку та ін.).

2. Уподобання споживачів W (включно аналіз факторів, що мають вплив на формування уподобань споживачів:

– ринкові тенденції з випуску нових видів продукції;

– останні досягнення науково-технічного прогресу у сфері промисловості;

– особливості аналогової продукції за якісними характеристиками;

– ціни на альтернативні види продукції;

– умови придбання аналогової продукції у підприємств-конкурентів та ін.).

3. Очікування змін у національній економіці R .

4. Кількість споживачів N (кількість підприємств-замовників, що стабільно функціонують на ринку, кількість підприємств-замовників, що перебувають у стані санації або ліквідації).

Формально аналіз функції попиту на продукцію за переліченими сигналами можна подати в такому вигляді:

$$QD = F(Y, W, R, N) \rightarrow \max. \quad (1.1)$$

Вплив одного чи декількох одразу сигналів на обсяг попиту промислової продукції матиме вплив на прийняття рішень в антисипативному управлінні у сфері виробництва. Так, за результатами аналізу виробничого потенціалу можна буде сформувати портфель управлінських рішень щодо відбивання того чи іншого сигналу, що в кінцевому випадку відобразиться на:

1. Виробничій програмі промислового підприємства (скорочення або нарощування обсягів виробництва, асортименту продукції, зміни її якісних характеристик).

2. Парку виробничого обладнання промислового підприємства (вивільнення застарілого обладнання,

впровадження нових або додаткових технологічних ліній, скорочення або розширення технологічних переділів та удосконалення технічного забезпечення).

Таким чином, в першому випадку напрямом стратегії антисипативного управління розвитком промислового підприємства буде диверсифікація продукції, в другому – техніко-технологічне переоснащення виробництва.

Наступним етапом в аналізі потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні є аналіз кадрового потенціалу (внутрішнє середовище) та аналіз ринку робочої сили (для виявлення сигналів у зовнішньому середовищі).

За визначенням Л.А. Янковської в роботі [6], під кадровим потенціалом промислового підприємства слід розуміти можливості його працівників за певних умов забезпечувати реалізацію цілей підприємства з найбільш раціональними витратами всіх виробничих ресурсів [6]. Виходячи з цього визначення, для проведення аналізу кадрового потенціалу слід використовувати такі групи показників:

1. Аналіз забезпеченості промислового підприємства трудовими ресурсами:

- кількість персоналу (робочого, адміністративно-управлінського), чол.;
- коефіцієнт плинності кадрів;
- кількість працівників, що роблять більше встановленої норми, чол.;
- кількість висококваліфікованих працівників, чол.;
- питома вага працівників, зайнятих повний робочий день, %;
- питома вага працівників у віці від 29 до 50 років, %;
- питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу, %;
- відношення кількості робітників до кількості адміністративно-управлінського персоналу.

За результатами цього виду аналізу кадрового потенціалу промислового підприємства стає можливим визначити кількісну та якісну забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, резерви скорочення кількості персоналу та ін.

2. Аналіз ефективності діяльності персоналу промислового підприємства:

- динаміка продуктивності персоналу, %;
- фондоозброєність;
- середньорічний виробіток на одного працюючого, грн/чол.

За результатами цього виду аналізу кадрового потенціалу промислового підприємства стає можливим визначити ефективність та результативність роботи персоналу.

3. Аналіз динаміки мотивації, заохочень та стимулювання трудових ресурсів:

- динаміка фонду оплати праці, %;
- динаміка витрат на соціальне забезпечення, відпустки, навчання та ін., %.

За результатами цього виду аналізу кадрового потенціалу промислового підприємства стає можливим визначити в динаміці зміни обсягів стимулювання та заохочень працівників.

Для визначення слабких сигналів зовнішнього середовища, що мають стосунок безпосередньо до кадрового потенціалу, доцільно просканувати ринок робочої сили на предмет виявлення основних сигналів, що матимуть вплив на кадровий потенціал промислового підприємства. Для розпізнавання таких сигналів можна використовувати такі показники, як:

- мінімальна заробітна плата, тис. грн.;
- безробітне населення, тис. чол.;
- кількість економічно активного населення, тис. чол.;
- середньомісячна заробітна плата в галузі.

За аналізом таких основних показників можна розпізнати сигнали на ранній стадії, що свідчать про тенденції на ринку праці, що в антисипативному управлінні на промисловому підприємстві може бути виражено в прийнятті таких рішень, як:

- скорочення або розширення персоналу;
- збільшення або зменшення заробітної плати;
- розширення або скорочення програм соціального забезпечення та ін.

Напрямами стратегії антисипативного управління розвитком у сфері персоналу промислового підприємства в разі прийняття сигналів із зовнішнього середовища про дефіцит робочої сили буде розвиток ключових працівників (програми перекваліфікації, додаткове навчання, удосконалення системи мотивації та ін.). Сигнали про зміни в рівні заробітної плати в галузі також є суттєвими в програмі заходів антисипативного управління, які можна використовувати під час підготовки та прийняття управлінських рішень щодо формування фонду оплати праці.

Наступним етапом в аналізі потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні є аналіз інвестиційного потенціалу, що дасть змогу визначити фінансові можливості впровадження проектів розвитку за рахунок власного фінансування, залучення коштів чи використання обох методів. Аналіз інвестиційного потенціалу доречно проводити за такими напрямками:

1. Аналіз результатів інвестиційної діяльності:
 - показник інвестиційної діяльності;
 - показник операційної діяльності;
 - коефіцієнт інвестування в проекти.

За результатами аналізу цієї групи показників стає можливим визначити результативність інвестиційної та операційної діяльності промислового підприємства в динаміці, визначити характер змін та впливаючих факторів.

2. Аналіз динаміки розміщення інвестицій:
 - показники інвестицій в капітальне будівництво;
 - показники інвестицій на придбання основних засобів (технологія, устаткування);

- показник довгострокових фінансових інвестицій;
- показник доходів від інвестиційної діяльності;
- показник витрат на інвестиційну діяльність.

За результатами аналізу цієї групи показників стає можливим визначити результативність розміщення капітальних та фінансових інвестицій промислового підприємства в динаміці.

3. Аналіз динаміки залучених інвестицій:

- фактична кількість існуючих інвесторів (кількість проінвестованих проектів розвитку промислового підприємства);
- потенційна кількість майбутніх інвесторів.

За результатами аналізу даної групи показників стає можливим визначити можливості залучення коштів від існуючих та потенційних інвесторів на основі використання попереднього досвіду інвестування проектів розвитку.

Сигналами зовнішнього середовища про стан ринку капіталів можуть бути:

- збільшення або зменшення обсягів притоків іноземного капіталу в банківський сектор;
- зменшення або збільшення ставок кредитування за їх трендовий рівень;
- загальний обсяг наданих кредитних ресурсів;
- рівень інфляції;
- валютний курс.

У процесі аналізу інвестиційного потенціалу та сигналів кредитного ринку можна дійти висновків про доцільність формування стратегії розвитку в умовах антисипативного управління за такими напрямками, як:

- розширення або скорочення розміщення капітальних інвестицій;
- розширення або скорочення інвестиційного портфеля з придбання майнових та цінних активів.

Таким чином, визначивши внутрішні можливості промислового підприємства реалізації проектів розвитку за аналізом складових частин потенціалу розвитку та групу сигналів зовнішнього середовища для кожної складової частини аналізованого потенціалу, можна встановити масштаб дії сигналів на потенціал розвитку промислового підприємства за вразливістю його складників через формулу:

$$R_{Pr,K,I} = (D_{Pr,K,I} / 100) * (P(S)_{Pr,K,I} / 100), \quad (1.2)$$

де:

$D_{Pr,K,I}$ – вразливість потенціалу розвитку за сферами прояву слабких сигналів, P_r – виробництво, K – персонал, I – інвестиції, %;

$P(S)_{Pr,K,I}$ – вірогідність настання слабких сигналів за сферами прояву, %;

$R_{Pr,K,I}$ – рівень масштабу сигналу.

Залежно від значення масштабності дії сигналів за окремими сферами прояву можна обирати найбільш оптимальні напрями стратегії розвитку з урахуванням потенційних можливостей промислового підприємства відбивати кризові сигнали або здійснювати реверс зі створювання сприятливих можливостей для розвитку.

Висновки. Таким чином, розроблено підхід до проведення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні, що включає аналіз основних складників потенціалу (виробництво, персонал, інвестиції) та сигналів зовнішнього середовища за сферами прояву, що дає можливість визначити вразливість підприємства залежно від зміни стану окремих секторів його оточення та обрати найбільш оптимальну стратегію розвитку з урахуванням масштабності впливу сигналів.

Список літератури:

1. Штимер Л.Т. Методичний інструментарій стратегічного аналізу потенціалу підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. № 3 (19). 2012. С. 136–139.
2. Макаренко П.М., Андрєнко Н.В. Оцінка можливостей стратегічного потенціалу підприємств переробної промисловості. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.1/03.pdf>
3. Рзасва Т.Г. Підходи до оцінки потенціалу підприємства: їх переваги та недоліки. Вісник Хмельницького національного університету. № 3. Т.3. 2014. С. 150–155.
4. Сабадирьова А.Л. Організація поелементної оцінки потенціалу промислового підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/436/1.pdf>
5. Ішук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка: наук.-практ. журнал. 7/2005. № 3. С. 48–56.
6. Янковська Л.А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 9 (63). С. 200–203.

Коваленко О.В., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Булана О.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ЕФЕКТИВНА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко О.В., Булана О.В. Ефективна цінова політика як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. У статті здійснено аналіз ефективності цінової політики підприємств із метою виявлення недоліків, «слабких місць», на якому напрямі слід зосередити зусилля для подальшого планування заходів щодо зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. Зниження витрат на виробництво продукції можливе тільки за постійного впровадження організаційно-технічних заходів, нової техніки, наукової організації праці, новітніх технологій, підвищення ефективності праці тощо. Доведено, що сучасний розвиток м'ясопереробної галузі має такі тенденції, як невиконання державних програм щодо розвитку тваринництва; дефіцит вітчизняної сировини через кризовий стан тваринництва; збитковість виробництва тваринницької продукції. Для розроблення відповідної цінової політики підприємство повинно чітко визначити цілі ціноутворення. Вони визначаються на підставі ґрунтовного аналізу стану підприємства на ринку і його загальних цілей на цьому ринку. Отже, цілі ціноутворення не повинні розглядатися як окремо взяті. Вони покликані сприяти успішному управлінню ціновою політикою підприємства для підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, формування цінової політики, конкурентоспроможність, аналіз, управління, індекс, динаміка.

Коваленко Е.В., Булана О.В. Эффективная ценовая политика как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. В статье проведен анализ эффективности ценовой политики предприятия с целью выявления недостатков, «слабых мест», направленный сосредоточения усилий для дальнейшего планирования мероприятий по снижению расходов на производство и реализацию продукции. Снижение затрат на производство продукции возможно только при постоянном внедрении организационно-технических мероприятий, новой техники, научной организации труда, новейших технологий, повышения эффективности и др. Обосновано, что современное развитие мясомолочной отрасли имеет такие тенденции, как невыполнение государственных программ развития животноводства, дефицит отечественного сырья из-за кризисного состояния животноводства, убыточность производства животноводства. Для разработки ценовой политики предприятие должно определять цели ценообразования. Они определяются на основе тщательного анализа состояния предприятия на рынке и его общих целей. То есть цели ценообразования не должны рассматриваться как отдельно взятые. Они служат успешному управлению ценовой политикой предприятия для повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: цена, ценообразование, формирование ценовой политики, конкурентоспособность, анализ, управление, индекс, динамика.

Kovalenko O.V., Bulana O.V. Effective pricing policy as a factor of increasing the competitiveness of the enterprise. The article analyses the effectiveness of the pricing policy of enterprises in order to identify the disadvantages, “weaknesses”, in which direction one should concentrate efforts for further planning of measures to reduce the costs of production and sales of products. Reduction of production costs is possible only with the constant implementation of organizational and technical measures, new technology, scientific organization of labour, advanced technologies, an increase in labour efficiency, etc. It is proved that modern development of the meat processing industry has the corresponding tendencies: non-fulfilment of state programs for the development of livestock breeding; shortage of domestic raw materials over the crisis of livestock breeding; unprofitable livestock production. In order to develop an appropriate pricing policy, an enterprise should clearly define pricing objectives. They are determined on the basis of a thorough analysis of the state of the enterprise in the market and its general objectives in this market. Consequently, pricing objectives should not be considered individually. They are intended to promote the successful management of the pricing policy of the enterprise in order to enhance its competitiveness.

Key words: price, pricing, formation of price policy, competitiveness, analysis, management, index, dynamics.

Постановка проблеми. Одним з найскладніших і важкопередбачуваних елементів активності конкурентів є їхня цінова політика. Традиційні методи аналізу руху цін, які використовуються в процесі оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, у цьому разі не завжди придатні. Головною перешкодою є брак точної інформації, на підставі якої приймаються рішення про зміну цін. Проте є прийоми, за якими можна порівняти наявний стан і використовувати прийоми ціноутворення. Для розроблення відповідної цінової політики підприємство повинно чітко визначити цілі ціноутворення. Вони визначаються на підставі ґрунтовного аналізу стану підприємства на ринку і його загальних цілей на цьому ринку. Отже, цілі ціноутворення не повинні розглядатися як окремо взяті. Вони покликані сприяти успішному управлінню ціновою політикою підприємства для підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вдосконалення управління ціновою політикою підприємства дедалі більше досліджуються зарубіжними та вітчизняними науковцями, такими як Г. Ассель, Б. Берман, Л.В. Балабанова, М.І. Біляцев, С.М. Дайновська, А.О. Длігач, С.І. Дугіна, А.Ф. Павленко, В.С. Пінішко, М.А. Окландер та інші. Методичні підходи щодо формування цінової політики підприємств харчової промисловості, у тому числі й м'ясопереробної галузі, знайшли відображення у працях Л.І. Антошкіної, Я.В. Лісун, Г.Г. Осадчої, Т.О. Осташко та багатьох інших. Проте недостатньо дослідженими залишаються методичні підходи до формування цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі, розроблення науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення визначення внутрішньовиробничих і оптових цін на м'ясну продукцію та проведення комплексної оцінки ефективності цінової політики підприємств.

Виклад основних результатів. Динаміка цін багато в чому визначається виробленою стратегією ціноутворення. Її суть відображається у вигляді цільових завдань, які підприємство повинне виконати у сформованих ринкових умовах, таких як максимізація прибутку протягом тривалого періоду часу; максимізація прибутку протягом обмеженого, короткого періоду часу; зростання обсягу виробництва; стабілізація ринку; зменшення сприйнятливості споживачів до цін; підтримка лідерства в цінах; «бентеження» новачків; боротьба з конкурентами, що мають ціни з низькою нормою прибутку, тощо. Під час вирішення другого і третього цільових завдань на підприємстві важливу роль відіграє такий інструмент внутрішнього управлінського аналізу, як CVP-аналіз (від англ. слів Coast – витрати, Volume – об'єм, Profit – прибуток). В економічній літературі він часто є під назвами «маржинальний аналіз», «аналіз беззбитковості», «граничний аналіз». CVP-аналіз охоплює поряд із дослідженням беззбитковості господарської діяльності підходи до оптимізації прибутку, обсягів продажів підприєм-

ства, цін на продукцію, що випускається [18]. В умовах ринкової конкуренції будь-яке підприємство через певні об'єктивні чи суб'єктивні обставини та причини (наприклад, кон'юнктурні, стратегічні тощо) завжди мусить йти на розумний компроміс і за рахунок прибуткових виробів випускати збиткові види продукції. Головним при цьому є те, що підприємство повинно, по-перше, постійно прагнути до мінімізації цієї збиткової частки свого асортименту, по-друге, отримувати загальні позитивні фінансові результати від операційної діяльності. Індикаторами вказаних результатів цілком можуть слугувати показники апарату CVP-аналізу, побудовані з урахуванням вимог статистичної методології, зокрема теорії середніх величин [17]. Для прийняття своєчасних і адекватних рішень у сфері ціноутворення потрібно мати точну інформацію про динаміку реалізації товарів і зміну самих цін. Для дослідження оберемо м'ясопереробну галузь України, яка має значні виробничі потужності і налічує понад 3,5 тисяч підприємств: з яких 110 м'ясокомбінатів, 20 птахокомбінатів, 15 м'ясопереробних заводів та ковбасних фабрик, а решта – значна кількість цехів малої потужності [19]. Найбільшу частку займають підприємства потужністю понад 100,01 т (23%) та від 50 до 100 т (21%) – це м'ясокомбінати, які мають забійні цехи і займаються комплексною переробкою м'ясної сировини. За даними Асоціації виробників м'яса і м'ясопродуктів «Укрм'ясо», у першу десятку входять м'ясокомбінати: ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», М'ясна фабрика «Фаворит плюс», ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань», ПАТ «Кременчукм'ясо», ПрАТ «Горлівський м'ясокомбінат», ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат», ТОВ «М'ясокомбінат «Ювілейний», ТОВ «Український бекон», ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат», ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат», ТОВ «Тулчинм'ясо» та інші. Основні виробники м'ясної продукції у 2015 році показані на рисунку 1.

Важливим складником виробництва є сировина. За період 2001–2015 років закупівельні ціни за 1 кг живої ваги суттєво підвищилися: на велику рогату худобу (ВРХ) – в 9,8 раза; на свиней – в 4,8 раза; на курей – в 16,7 раза, що пов'язано з наслідками економічних криз, інфляційних процесів та девальвації гривні. Особливістю вітчизняного ціноутворення є те, що за період 2001–2010 років закупівельні ціни на свиней перевищували закупівельні ціни на ВРХ. Внаслідок суттєвого скорочення поголів'я великої рогатої худоби, що призвело до дефіциту сировини для м'ясопереробних підприємств, відбувається підвищення закупівельних цін на худобу та перевищення їх порівняно із закупівельними цінами на свиней. Динаміка індексів закупівельних цін свідчить, що з 2001 року вони підвищувалися: на велику рогату худобу у 2005 р. – в 3,1 раза, у 2010 р. – в 1,2 раза, у 2015 р. – в 2,7 раза; на свиней – у 2005 р. – в 2,2 раза, у 2010 р. – в 1,4 раза, у 2015 р. – в 2,7 раза; на курей – в 2005 р. – в 2,5 раза, у 2010 р. – в 3,1 раза, у 2015 р. – в

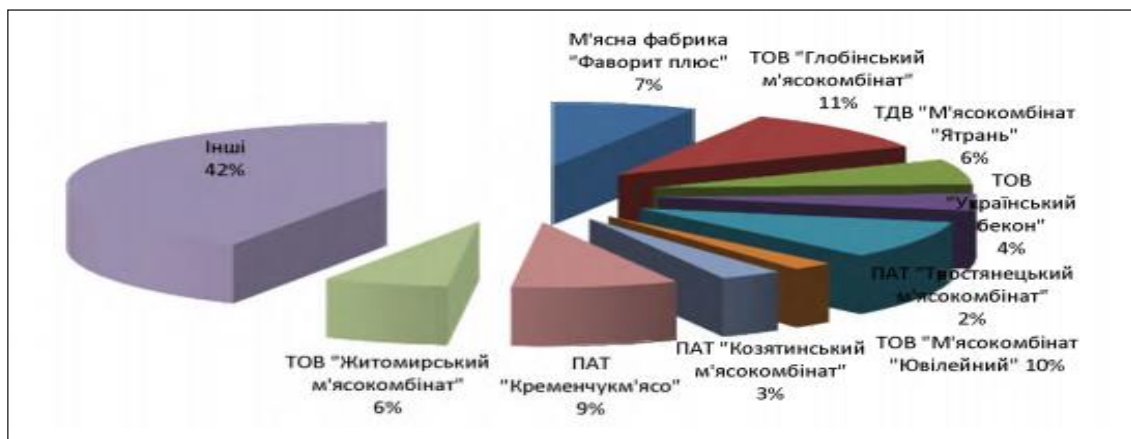


Рис. 1. Структура виробників м'ясної продукції України, %

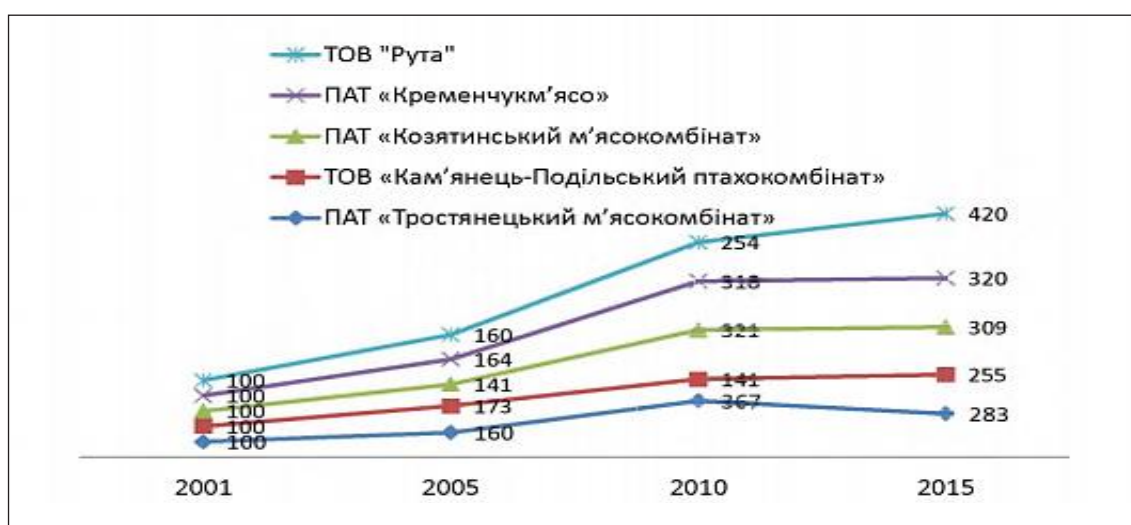


Рис. 2. Індекси цін за 1т ковбасних виробів в/г на підприємствах, у % до попереднього року

2,2 раза. За період 2001–2015 років споживчі ціни за 1кг м'яса на кістках зросли: на яловичину I категорії – в 10,7 раза, на свинину II категорії – в 9,2 раза, на курятину – в 17,1 раза. За період 2001–2015 років суттєво зросла середня оптова ціна 1 т ковбасних виробів в/г на підприємствах: ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – в 16,5 раза; ТОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» – в 15,5 раза; ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» – в 14 разів; ПАТ «Кременчукм'ясо» – в 16,5 раза; ТОВ «Рута» – в 16,9 раза. Індекси цін на ковбасні вироби в/г по підприємствах наведені на рисунку 2.

Динаміка індексів цін за 1 т ковбасних виробів в/г на підприємствах за 2001–2015 роки свідчить про їх суттєве зростання: у 2005 р. ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – в 1,6 раза, ТОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» – в 1,7 раза, ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» – в 1,4 раза, ПАТ «Кременчукм'ясо» – в 1,6 раза, ТОВ «Рута» – в 1,6 раза; у 2010 р. ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – в 3,7 раза, ТОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» – в 1,4 раза,

ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» – в 3,2 раза, ПАТ «Кременчукм'ясо» – в 3,2 раза, ТОВ «Рута» – в 2,5 раза; у 2015 р. ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – у 2,8 раза, ТОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» – у 2,6 раза, ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» – у 3,1 раза, ПАТ «Кременчукм'ясо» – в 3,2 раза, ТОВ «Рута» – в 4,2 раза. За період 2001–2015 років середня оптова ціна на м'ясні тушковані консерви зросла: у ТОВ «Черкаська продовольча компанія» – в 5,3 раза; у ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – в 5,8 раза; у ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» – в 4,5 раза; у ТОВ «Фірма «Онисс» – у 7 разів; у ПАТ «Вінницям'ясо» – в 4,8 раза. Найменше зростання цін консервів – у підприємств ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» і ПАТ «Вінницям'ясо». Це пов'язано з тим, що ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» використовує тільки скляну тару під час виробництва консервів. ПАТ «Вінницям'ясо» має власний жерстянобаночний цех для виготовлення жерстяної банки, що здешевлює вартість тари. Динаміка індексів середніх оптових цін на м'ясні тушковані консерви на підпри-

емствах за період 2001–2015 років свідчить про їх послідовне зростання, що пов'язано з підвищенням цін на сировину, матеріали, тару й енергоресурси. Основним фактором, який впливає на ціноутворення на продукцію підприємств м'ясопереробних підприємств, є рівень витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Рівень повних витрат на виробництво і реалізацію продукції ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» порівняно з 2001 з 2005 р. знизився – на 27 797,6 тис. грн. (49,6%) за рахунок скорочення: собівартості реалізованої продукції – на 11 236,3 тис. грн. (30,31%), адміністративних витрат – на 141,6 тис. грн. (15,75%), витрат на збут – на 677,1 тис. грн. (42,13%) та операційних витрат – на 15 742,6 тис. грн. (95,49%); 2) у 2010 р. спостерігається зростання повних витрат – на 53 020,4 тис. грн. (в 1,9 раза) за рахунок збільшення в 2 рази собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут; у 2015 р. повні витрати зросли в 3,8 раза, у тому числі собівартість реалізованої продукції – в 4 рази, адміністративні витрати – в 1,9 раза, витрати на збут – в 1,5 раза. Водночас порівняно з 2010 р. у 2015 р. повні витрати збільшилися в 2 рази за рахунок зростання собівартості реалізованої продукції – в 1,9 раза, зниження адміністративних витрат – на 10,27% та витрат на збут – на 30,68%, що свідчить про оптимізацію підприємством постійних витрат.

Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції ПАТ «Кремчукм'ясо» за період 2001–2015 рр. збільшилися в 9 разів за рахунок зростання обсягів виробництва продукції та цін на ресурси. Динаміка повних витрат на виробництво і реалізацію продукції ПАТ «Кремчукм'ясо» у порівнянні з 2001 р. свідчить, що: у 2005 р. повні витрати зросли – в 3 рази, за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції – в 3,1 раза, адміністративних витрат – в 3,7 раза, витрат на збут – в 4,7 раза та операційних витрат – в 1,3 раза; у 2010 р. повні витрати збільшилися в 7,2 раза, у тому числі зросли собівартість реалізованої продукції – в 7,2 раза, адміністративні витрати – в 3,3 раза, витрати на збут – в 31,2 раза та інші операційні витрати – в 2,5 раза; 3) у 2015 р. повні витрати збільшилися в 9 разів, у тому числі зросли собівартість реалізованої продукції – в 8,7 раза, адміністративні витрати – в 5,9 раза, витрати на збут – в 37 разів, відсутні інші операційні витрати.

Загалом аналогічні тенденції простежуються у результаті аналізу показників діяльності ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» за 2001–2015 роки. Так, порівняно з 2001 р. повні витрати на виробництво і реалізацію продукції ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» за період 2001–2014 рр. мають різні тенденції: 1) у 2005 р. витрати знизилися на 51 503,8 тис. грн. (51,65%) за рахунок скорочення: собівартості реалізованої продукції – на 47 725,3 тис. грн. (51,68%), витрат на збут – на 354,86 тис. грн. (38,75%) та операційних витрат – на 3856,38 тис. грн. (77,84%);

2) у 2010 р. спостерігається зростання повних витрат – на 66 145,7 тис. грн. (66,34%), за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції – на 53 216,4 тис. грн. (57,64%), адміністративних витрат – в 5,7 раза, витрат на збут – в 11,1 раза; 3) у 2015 р. повні витрати збільшилися в 3,8 раза за рахунок зростання: собівартості реалізованої продукції – в 3,7 раза, адміністративних витрат – в 16,8 раза, витрат на збут – в 7,3 раза, незначне зниження операційних витрат. Водночас динаміка повних витрат на виробництво і реалізацію продукції у 2015 р. порівняно з 2010 р. свідчить про збільшення повних витрат – в 2,3 раза, у тому числі: собівартості реалізованої продукції – в 2,3 раза, адміністративних витрат – у 3 рази, операційних витрат – в 2,5 раза та зниження витрат на збут – на 34,2%.

За період 2009–2015 рр. рівень середньої ціни ковбасних виробів збільшився: ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – на 56,5%, ТОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат» – на 60,1%, ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» – на 41,4%, ПАТ «Кременчукм'ясо» – на 35,5%, ТОВ «Рута» – на 45%. Найнижчий рівень середньої ціни ковбасних виробів забезпечується ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» за рахунок збалансованого асортименту продукції дешевих ковбас, вироблених за технічними умовами. Найвищий рівень середньої ціни ковбасних виробів отримано ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат», де під час виробництва продукції використовують яловичину і дотримуються ДСТУ. Індекс середньої оптово-відпускної ціни ковбасних виробів на підприємствах за 2009–2015 роки відображено на рисунку 3. Ціни на м'ясо і м'ясопродукти кожного року тільки зростають, тому під час формування цінової політики підприємствам необхідно планувати заходи щодо зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції підприємств за рахунок оновлення виробничих засобів, впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, формування асортименту продукції, враховуючи сучасні соціально-економічні тенденції розвитку суспільства – низьку платоспроможність, потреби і бажання споживачів.

Таким чином, головним результатом аналізу інформації про ціни, отриманої з незалежних джерел і обробленої за допомогою спеціального інструментарію, повинне бути порівняння власної цінової політики підприємства за пересічними асортиментами та цінової політики конкурентів. При цьому необхідно мати на увазі, що її практична реалізація відбувається в каналах розподілу продукції. Конкуренти прагнуть забезпечити свій бізнес створенням розгалуженої і гнучкої мережі реалізації продукції, що забезпечувала б можливості регулювання ціни. Ефективність її роботи багато в чому визначається рівнем організації збуту, витратами руху товарів, коштами стимулювання реалізації продукції. Тому з погляду уточнення результатів порівняльного аналізу динаміки цін доцільно вивчити наявну практику організації та просування товарів на ринку.

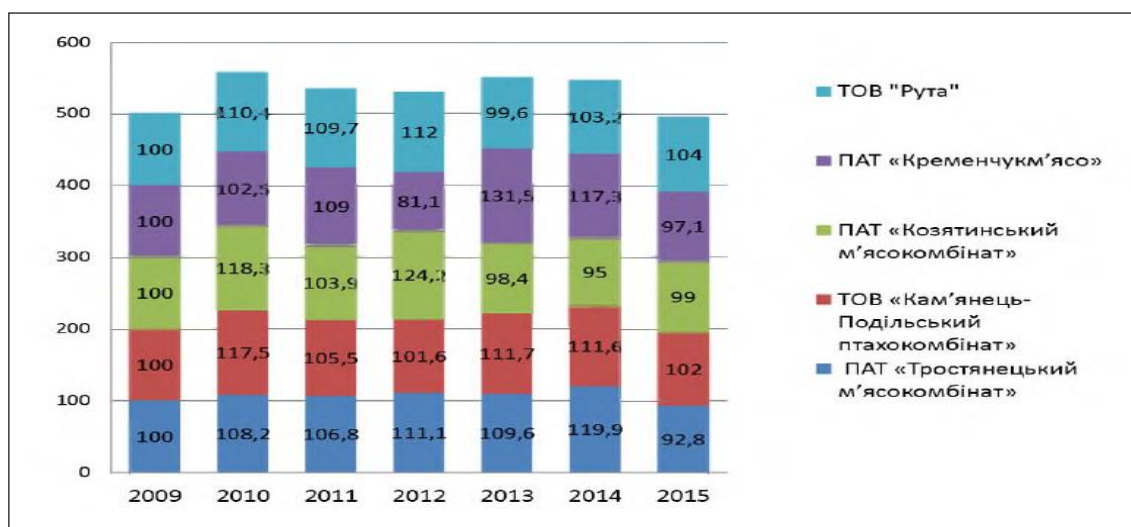


Рис. 3. Індекс середньої оптової ціни ковбасних виробів на підприємствах, у % до попереднього періоду

Висновки. В умовах євроінтеграції підприємствам м'ясопереробної галузі потрібно переорієнтувати науково-технічну, виробничу, маркетингову-збутову, логістичну діяльність на виробництво та реалізацію продукції, спрямованих на забезпечення ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Сучасний розвиток м'ясопереробної галузі має такі тенденції: невиконання державних програм щодо розвитку тваринництва; дефіцит вітчизняної сировини із-за кризового стану тваринництва; збитковість виробництва тваринницької продукції (у 2015 р. рентабельність вирощування ВРХ на рівні $-17,9\%$). Проблеми забезпечення стабільного розвитку тваринництва потребують комплексного вирішення як з боку держави для отримання відповідної фінансової підтримки (дотацій, пільг тощо), так і з боку сільськогосподарських та переробних підприємств шляхом формування вертикально-інтегрованих структур для залучення інвестицій, зниження витрат на виробництво продукції, покращення якості виробництва і продукції відповідно до європейських стандартів та удосконалення цінової політики. За період 1995–2015 років споживання м'яса та м'ясопродуктів на одну особу доведено до рівня 51,4 кг, що забезпечується в основному за рахунок м'яса птиці, частка якого підвищилася до 49,2% у структурі обсягу виробництва м'яса. Аналіз формування цінової політики досліджених підприємств свідчить: вагомим чинником залишається

вартість сировини і матеріальних витрат, яка становить від 80% до 89% у структурі виробничих витрат; технічний стан досліджених підприємств є недостатнім, придатність основних виробничих фондів трьох із п'яти підприємств не більше 40%; рівень середніх оптових цін досліджених підприємств постійно зростає, що не завжди пов'язано з підвищенням закупівельних цін на сировину і матеріальні ресурси. Є необхідність розширити типи цінової політики за рахунок прогресивного типу цінової політики, який націлений на впровадження інновацій, виробництво конкурентоспроможної продукції за якістю та технологією, формування експортного потенціалу підприємства, активізацію інноваційної й науково-технічної діяльності, поступове зниження цін з урахуванням платоспроможності населення і вдосконалення системи ціноутворення. Для отримання повної інформації про ефективність цінової політики підприємства за поточний період необхідно проводити її комплексну оцінку за її складниками (інформаційний, аналітичний, мотиваційний і результативний) із визначенням інтегрального показника з урахуванням їх вагомості. Ця методика дає змогу дійти обґрунтованих висновків щодо пошуку потенційних можливостей з метою подальшого планування організаційно-технічних заходів для зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції та удосконалення ціноутворення на м'ясну продукцію конкретного підприємства.

Список літератури:

1. Агеев С.Я. Ціноутворення : теорія і практикум: навч. посіб./ С.Я. Агеев, Т.В. Шахматова, С.В. Піга. Львів : Новий Світ-2000, 2014. 374 с.
2. Дайновська С.М. Ціноутворення : підручник. / С.М. Дайновська. К.: ТЕУ], 2015. 319 с.
3. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. для студ. навч. закл. / Я.В. Литвиненко. К. : МАУП, 2015. 238 с.
4. Базилук А.В. Особливості ринкового ціноутворення в Україні в контексті реформування економічних відносин та майнових прав власників / А.В. Базилук // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журн. / ВНЗ «Національна академія управління», 2014. № 4(58). С. 3–13.

5. Пархомиць М.К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва : організація та методика [Текст]: монографія / М.К. Пархомиць, М.З. Матвійчук; за ред. М.К. Пархомиця. Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 228 с.
6. Цимбалюк Л.Г. Формування та управління витратами виробництва : навч. посіб. / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун, Л.І. Антошкіна. К.: «Пектораль», 2016. 240 с.
7. Руденко М.В. Проблеми підприємств м'ясопереробної галузі України в період кризи. / М.В. Руденко, О.С. Шаповал. // Вісник КДУ ім. М. Остроградського. Вип. 2 (61). Ч.1. Кременчук : [КДУ], 2014. С. 147–149.
8. Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України / В.І. Ємцев // Науковий вісник Ужгородського ун-ту. Ужгород, 2014. С. 100–105.
9. Драган А.Д. (Бергер А.Д.) Удосконалення загальних витрат підприємств м'ясопереробної галузі / А.Д. Драган. // Управління персоналом та економіка праці: теорія і практика: колективна монографія. К.: ВД «Вінченко», 2014. 298 с. С. 56–73.
10. Товарний монітор Україна: ціни, тенденції, прогнози (розділ «М'ясопродукти»). 2015. № 47. С. 11–13.
11. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) за редакцією М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. К.: ННЦ ІАЕ, 2015. 108 с.
12. Чорна Л.О. Управління ціноутворенням в каналах реалізації продукції підприємств харчової промисловості: монографія. /Л.О. Чорна. Національний університет харчових технологій. К.: [НУХТ], 2013. 239 с.
13. Шевченко С.В. Методи ціноутворення в ринкових умовах господарювання / С.В. Шевченко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». № 8. Х.: [ХНАУ], 2014. С. 267–271.
14. Чернелевський Л.М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості: навч. посіб. / Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. К.: «Пектораль», 2013. 359 с.
15. Тринько Р.І. Продовольча безпека: аналітична діагностика: монографія / Р.І. Тринько. Львів, 2013 168 с.

УДК 658.8: 331.11(470)/631

Латишев К.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*
Тягун В.Г., магістр
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Латишев К.О., Тягун В.Г. Стратегічна модель маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. У статті проаналізовано наявні підходи вчених до трактування сутності поняття «стратегія». Проведено ґрунтовний аналіз семантики поняття «конкурентоспроможність», на підставі якого систематизовано наукові підходи до визначення її сутності. Розглянуто алгоритм процесу розроблення і формування стратегічної моделі маркетингового управління. Запропоновано схему групування основних показників конкурентоспроможності агропромислової продукції в умовах розвитку ринку та його інфраструктури з позиції суб'єктивних поглядів виробників та споживачів. Подано модель формування та реалізації стратегії маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства, реалізація якої дасть змогу чітко та оперативно виявити слабкі місця та внести зміни в стратегічні та тактичні плани або взагалі змінити деякі напрями діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегія, маркетинг, конкурентоспроможність, модель, аграрні підприємства.

Латышев К.А., Тягун В.Г. Стратегическая модель маркетингового управления конкурентоспособностью аграрных предприятий. В статье проанализированы существующие подходы ученых к трактовке сущности понятия «стратегия». Проведен подробный анализ семантики понятия «конкурентоспособность», на основании которого систематизированы научные подходы к определению ее сущности. Рассмотрен алгоритм процесса разработки и формирования стратегической модели маркетингового управления. Предложена схема группировки основных показателей конкурентоспособности агропромышленной продукции в условиях развития рынка и его инфраструктуры с позиции субъективных взглядов производителей и потребителей. Представлена модель формирования и реализации стратегии маркетингового управления конкурентоспособностью аграрного предприятия, реализация которой позволит четко и оперативно выявить слабые места и внести изменения в стратегические и тактические планы или же вообще изменить некоторые направления деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегия, маркетинг, конкурентоспособность, модель, аграрные предприятия.

Latyshev K.O., Tiagun V.G. Strategic model of marketing management of competitiveness of agrarian enterprises. The article analyzes existing approaches of scientists to the interpretation of the essence of the concept of “strategy”. A thorough analysis of the semantics of the concept of “competitiveness” has been carried out on the basis of which the scientific approaches to the definition of its essence are systematized. The algorithm of the process of development and formation of a strategic model of marketing management is considered. The scheme of grouping of the main indices of competitiveness of agro-industrial products in the conditions of development of the market and its infrastructure from the standpoint of subjective views of producers and consumers is proposed. The model of formation and realization of the strategy of marketing management of competitiveness of the agrarian enterprise is presented, realization of which will allow to clearly and promptly identify weaknesses and make changes in strategic and tactical plans or, in general, to change some directions of activity of the enterprise.

Key words: strategy, marketing, competitiveness, model, agribusiness.

Постановка проблеми. Сільське господарство – одна з ключових стратегічних галузей національної економіки, що являє собою масштабний виробничий комплекс та забезпечує продовольчу незалежність країни. Зараз в Україні розроблено низку стратегічних документів, інституціалізація яких мала б істотний вплив на системні зрушення у сільськогосподарському комплексі, що позначилося б на посиленні конкурентних позицій аграрних підприємств. Динамічний розвиток агропромислового сектору змушує аграрних товаровиробників все більшу увагу приділяти системі маркетингового управління. Об’єктивна необхідність упровадження маркетингового управління процесом функціонування аграрних підприємств підтверджується тим, що цей аспект забезпечує максимальну ефективність господарювання за постійних змін кон’юнктури ринку. Відсутність належного теоретичного та практичного базису, недостатність теоретичних розробок щодо проектування, організації та раціонального функціонування сприяє деактивації зазначеного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти проблем стратегічного управління, маркетингової діяльності, конкурентоспроможності підприємств досліджували відомі вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема з питань стратегічного управління – І. Ансофф, М. Портер, А. Чандлер; маркетингової діяльності – М. Белявцев, А. Зозульов, Л. Іваненко, С. Солнцев; конкурентоспроможності підприємств – А. Бидик, О. Гудзинський, Т. Гуренко, О. Колесов, А. Маренич та інші. Результати їх досліджень стали відповідним внеском у розвиток теорії і практики зазначених напрямів дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр досліджень із цієї проблематики, в науковому середовищі особливо актуальною і мало дослідженою залишається проблема комплексного розроблення і системного використання моделей стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств.

Постановка проблеми. Метою дослідження є обґрунтування стратегічної моделі маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «стратегія» є центральним у теорії стратегічного управління. Дослідники трактують поняття «стратегія» досить неоднозначно, наділяючи його різним змістом, що ускладнює сприйняття цього питання. Так, А. Чандлер поєднав стратегію та організацію діяльності підприємства [1, с. 16]. Його трактування стало основоположним для теорії стратегічного управління, а згодом сформувало класичний підхід, який ґрунтувався на визначенні стратегічних цілей підприємства та відображав сутність концепції детермінованого планування функціонування та розвитку підприємства. Більш змістовним поняття «стратегія» стало завдяки результатам дослідження І. Ансоффа. Він визначає стратегію як «набір правил для прийняття рішень, яким організація керується у своїй майбутній діяльності» [2, с. 27]. Класик у сфері вивчення міжнародної конкуренції М. Портер стверджує, що стратегія – це створення унікальної та вигідної позиції, яка передбачає певний набір видів діяльності [3, с. 34]. Вчений поєднав стратегію з теорією галузевої організації, змістивши акценти з фірми у бік галузі, в якій вона функціонує.

З огляду на це можна стверджувати, що визначення стратегії є багатограним. Різноманітність визначень викликана багатьма підходами щодо розуміння сутності цього поняття, а також принципами планування та цілями, які підприємство обирає для перспективного розвитку своєї діяльності в економічній системі. З урахуванням особливостей трактувань поняття «стратегія» запропоновано таке його визначення: стратегія – це комплекс заходів, реалізація яких дасть змогу підприємству досягнути поставлених цілей шляхом вибору альтернативного напрямку розвитку, використовуючи ресурсний потенціал підприємства та аналізуючи внутрішнє та зовнішнє його оточення.

Спроможність господарюючих суб’єктів вести суперництво на галузевому, міжгалузевому та світовому ринках отримала втілення в понятті «конкурентоспроможність». Аксиоматично, що конкурентоспроможність проявляється тільки за наявності конкуренції між виробниками певної продукції. Потребуваність поняття «конкурентоспроможність» пояснюється появою нових ознак конкуренції у зв’язку з її глобаль-

ним характером. Слід визнати, що поняття «конкурентоспроможність» є одним із найбільш дискусійних в економічній науці, різноманітність авторських позицій визначення його сутності пов'язана зі складністю та багатоаспектністю окремих граней проблеми, що зумовлює уточнення його семантики.

Низка вчених, серед яких А. Бидик, О. Гудзинський, Т. Гуренко, К. Можарова, Н. Мусатова, С. Судомир, асоціюють поняття «конкурентоспроможність» зі здатністю суб'єктів відповідати вимогам конкурентного ринку, протистояти міжнародній конкуренції у заданий проміжок часу, використовуючи власний потенціал, матеріалізований у формі товару [4, с. 21; 5, с. 45; 6, с. 6; 7, с. 10].

На іншій позиції стоять І. Астахова, О. Гуцалюк, О. Колесов, А. Маренич, О. Николук, Ю. Самборська-Музичко. На їхню думку, конкурентоспроможність являє собою характеристику діяльності підприємства, яка відображає успішність його господарювання, базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності і дає змогу визначити конкурентні переваги з урахуванням динамічності економічних процесів та явищ [8, с. 23; 9, с. 111; 10, с. 248; 11, с. 5]. Така позиція є надто спрощеною та обмеженою, адже в сучасних умовах відкритості національної економіки підприємство займає частку відповідного ринку не тільки за рахунок власних конкурентних переваг, а й шляхом дискредитування конкурентів, лобювання власних інтересів через державну владу тощо.

Грунтовний аналіз семантики поняття «конкурентоспроможність» довів, що, по-перше, незважаючи на комплексність та системність запропонованих науковцями трактувань, усі вони містять дискусійний характер та не можуть претендувати на універсальність; по-друге, значна частина тлумачень не відображає сутнісного змістовного навантаження цього поняття, зосереджуючись лише на окремих його елементах; по-третє, багатовекторність досліджень унеможливує уніфікацію термінологічного апарату; по-четверте, окремі трактування є досить обмеженими та неповними, ототожнюючи поняття з продукцією, фінансово-економічним станом і потенціалом господарюючого суб'єкта.

Наведені умовиводи дають змогу стверджувати про складність та багатовекторність феномена конкурентоспроможності, що впливає на неоднозначність підходів до визначення її сутності.

Розмаїття авторських наукових підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» зумовлює їх подальшу систематизацію (рис. 1).

Стратегія маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є най-

важливішою функціональною стратегією, що покликана забезпечити обґрунтування цілей і завдань на кожному окремому сегменті ринку з урахуванням особливостей конкурентного середовища та попиту споживачів. Зазначена стратегія підпорядковує діяльність підприємства забезпеченню споживчих потреб покупців цільового ринку, орієнтуючи підприємство на ринкові цінності. Стратегія маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є моделлю, що об'єднує дії підприємства щодо вибору цільового ринку, забезпечення споживчої цінності продукту та його ефективного просування на ринок із подальшою реалізацією.

Процес розроблення і формування стратегічної моделі маркетингового управління охоплює такі етапи, як:

- дослідження ринку (особливості попиту і купівельної спроможності споживачів; конкурентне середовище; масштаб потенційного і незадоволеного попиту);
- вибір цільового сегменту ринку і формулювання зорієнтованої на його специфіку маркетингової стратегії;
- формулювання маркетингової концепції – комплексу заходів щодо ефективного використання результатів маркетингових досліджень, можливостей підприємства з метою найвигіднішого співвідношення витрат і ефектів від них;
- реалізація маркетингових заходів, аналіз результатів і коригування подальших дій [12, с. 78–82; 13, с. 121–129].

Чим успішніше в аграрній організаційно-виробничій структурі вирішуються завдання економічного, соціального та екологічного плану, тим стійкіше її становище на внутрішньому і зовнішньому споживчих ринках, вища конкурентоспроможність. Основними показниками конкурентоспроможності аграрної продукції є асортимент, ціна і якість товару. Запропоновано схему групування основних показників конкурентоспроможності агропромислової продукції в умовах розвитку ринку та його інфраструктури з позиції суб'єктивних поглядів виробника та споживача (рис. 2).

Вибір оптимального варіанту реалізації маркетингової стратегії (конфігурації та змісту заходів у межах стратегії) з можливих альтернатив формування маркетингової стратегії повинен здійснюва-

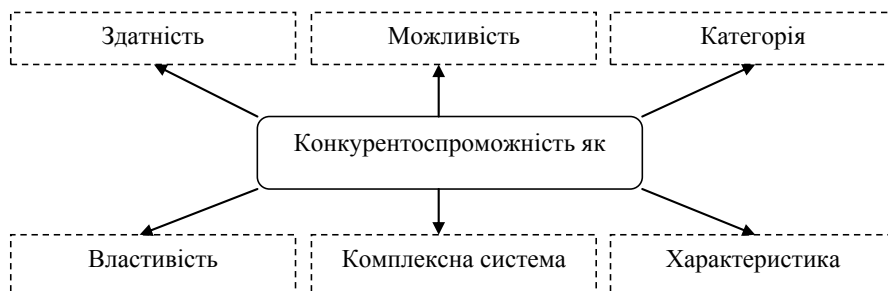


Рис. 1. Систематизація наукових підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність»

тися залежно від конкретних умов діяльності, можливостей і перспектив підприємств окремої галузі, для яких розробляється ця стратегія.

Основним завданням стратегічного управління підприємством є забезпечення конкурентоспроможності його продукції, що характеризує збереження свого становища на ринку та протистояння діям конкурентів у довгостроковій перспективі. Формування стратегії кожного підприємства залежить від загальної конкурентної ситуації на ринку, а також від впливу конкурентів на свідомість споживачів.

Стратегічна модель маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства складається з комплексу заходів, сформованих у цілеспрямований план, реалізація якого дасть змогу підприємству досягнути поставлених цілей шляхом вибору альтернативного напрямку розвитку, використовуючи ресурсний потенціал підприємства та аналізуючи внутрішнє та зовнішнє його оточення. Правильно сформована стратегічна модель маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства є результатом і ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона враховує синергічне використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного та соціального потенціалу підприємства у визначених напрямках, що є основою його конкурентоспроможності.

Модель формування та реалізації маркетингової стратегії управління конкурентоспроможністю підпри-

ємства має комплексний характер, який дає змогу досягнути ефекту синергії та підвищити ефективність стратегічного управління аграрним підприємством (рис. 3).

Конструювання методологічного інструментарію формування маркетингової стратегії управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств із використанням алгоритмічної декомпозиції дає змогу подолати складність предметної галузі дослідження під час упровадження моделі планування загальної стратегії підприємства, яка дозволяє досягнути ефекту синергії та підвищити ефективність стратегічного управління підприємством.

Висновки. Стратегія маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств є найважливішою функціональною стратегією, здатною забезпечити обґрунтування цілей і завдань на кожному окремому ринку стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкурентного середовища та попиту споживачів. Стратегія маркетингового управління усіма своїми засобами орієнтує аграрні підприємства на ринкові цінності, підпорядковує їхню діяльність забезпеченню споживчих потреб покупців цільового ринку.

Запропонована модель формування та реалізації маркетингової стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою замкнену систему, функціонування якої пов'язане з дослідженням ефективності стратегічного вектору та досягненням гнучкості під час виходу на ринки аграрної продукції.



Рис. 2. Групування і взаємозв'язок показників конкурентоспроможності агропродовольчої продукції

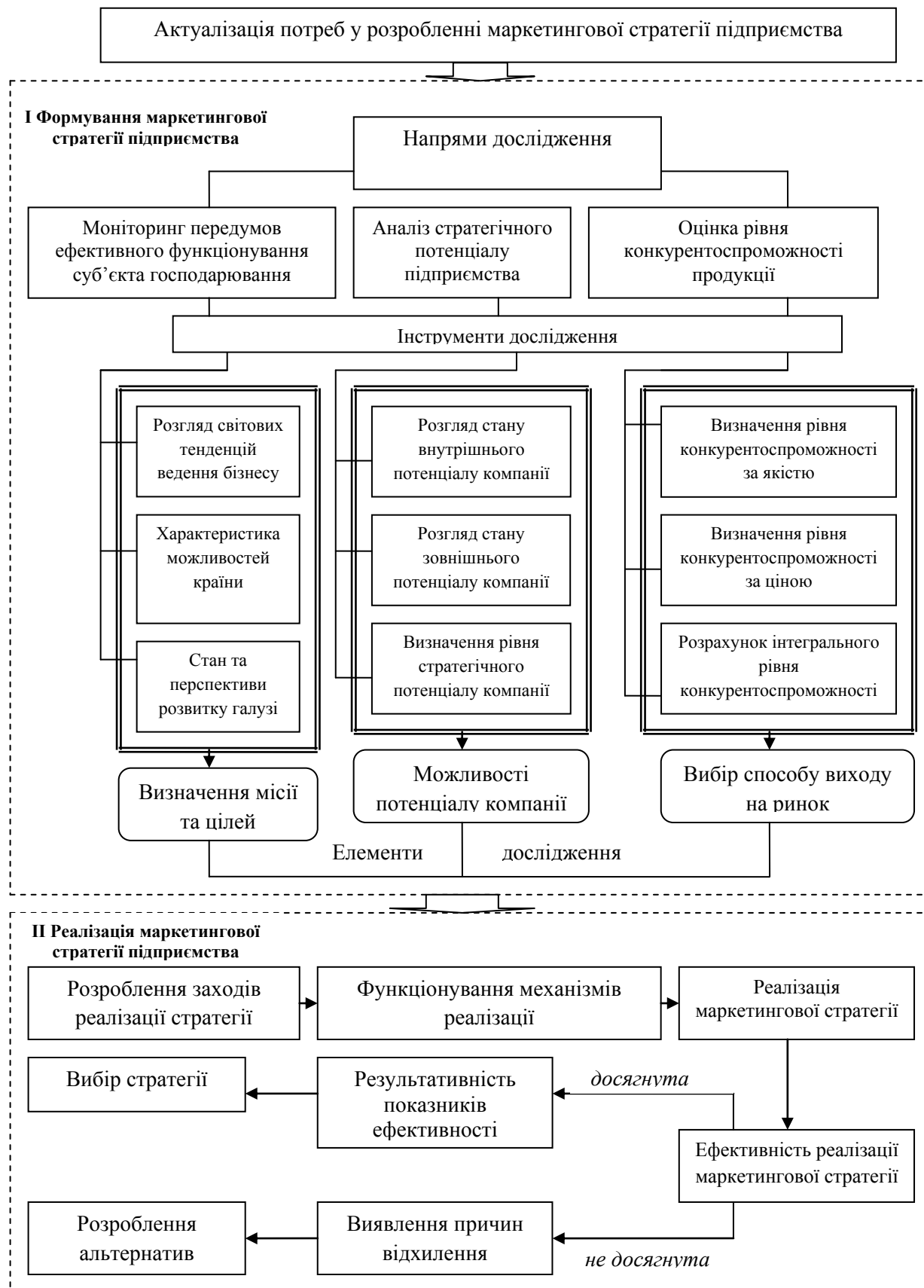


Рис. 3. Модель формування та реалізації маркетингової стратегії управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств

Список літератури:

1. Chandler A.D. Jr. Strategy and structure: Chapters in the history of American enterprise / Chandler A.D. Jr. Cambridge: Mass., MIT Press, 1962. 465 p.
2. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст]: пер. с англ. / И. Ансофф. М. : Экономика, 2005. 306 с.
3. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Porter M. E. N. Y.: The Free Press, 1980. 347 p.
4. Бидик А. Г. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК: дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / Алла Геннадіївна Бидик. Тернопіль, Тернопільська академія народного господарства. 2004. 234 с.
5. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. К. : ППК ДСЗУ, 2010. 212 с.
6. Можарова Е. Е. Совершенствование организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности промышленного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Екатерина Евгеньевна Можарова. М., ННОУ ВПО «Московский гуманитарный университет». 2009. 26 с.
7. Мусатова Н. В. Экономическая природа конкурентоспособности компании в условиях олигополии с дифференцированным товаром: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Наталья Владимировна Мусатова. М., Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова. 2008. 23 с.
8. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. 1996. № 5. С. 23–27.
9. Колесов О.С. Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції як основна ціль виробничого менеджменту / О.С. Колесов, О.І. Гуцалюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (70). Т. 2. С. 111–115.
10. Николок О.М. Етимологія та сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» / О.М. Николок // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2011. № 1 (55). С. 246–249.
11. Самборська-Музичко Ю.О. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності банків: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Юлія Олександрівна Самборська-Музичко. К., ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». 2016. 22 с.
12. Белявцев М.І. Маркетинг : [навч. посібник] / М.І. Белявцев, Л.М. Іваненко. К. : ЦНЛ, 2005. 328 с.
13. Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика : [учеб. пособие] / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. М. : Рыбари, 2008. 643 с.

УДК 657.42

Трифонов Г.Ф., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Стоєв В.Л., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Нечитайло С.І., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Трифонов Г.Ф., Стоєв В.Л., Нечитайло С.І. Теоретичні аспекти формування та ефективності використання оборотних коштів підприємства. У статті визначено поняття цього терміна. Досліджено шляхи формування. Розглянуті основні показники та засоби підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Ключові слова: оборотні кошти, підприємство, джерела формування, система показників, ефективність використання.

Трифонов Г. Ф., Стоєв В.Л., Нечитайло С.И. Теоретические аспекты формирования и эффективности использования оборотных средств предприятия. В статье определено понятие этого термина. Исследованы пути формирования. Рассмотрены основные показатели и средства повышения эффективности использования оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные средства, предприятие, источники формирования, система показателей, эффективность использования.

Trifonov G.F., Stoev V.L., Nechitaylo S.I. Theoretical aspects of formation and efficiency use of enterprise circulating capital. The article defines the concept of this term. The ways of formation are investigated. The main indicators and means of increasing the efficiency use of enterprise circulating capital are considered.

Key words: current assets, enterprise, sources of formation, system of indicators, efficiency of use.

Постановка проблеми. Нині ринкова інфраструктура поставила перед підприємствами проблему виживання та адаптації до постійного оновлення умов господарювання. Вирішення питань мінімізації витрат, підвищення операційної мобільності, зниження рівня заборгованості, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості стає дуже актуальним для підприємства. Ці проблеми так чи інакше пов'язані з питаннями ефективного управління оборотними коштами. Удосконалення управління оборотними коштами – один із найважливіших чинників підвищення загальної економічної ефективності виробництва та фінансової стійкості підприємств у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та ефективного використання оборотних коштів підприємства була та залишається досить актуальним як для вітчизняних, так і для закордонних учених.

Значний внесок у дослідження процесів формування та використання оборотних коштів зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Ю.Ф. Бриггем, Р. Брейлі, Д.К. Ван Хорн, Б. Коласс, С. Майєрс, С. Росс, Р. Самуельсон, Д. Сигел, А. Шапіро, Д. Шима, Ю.А. Арутюнов, В.В. Ковальов, К.В. Пархоменко та інші.

Проте є низка теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними як на рівні економіки загалом, так і на рівні підприємства зокрема. Тому дослідження системи формування та використання оборотних коштів як важливого чинника підвищення ефективності функціонування підприємства залишається актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретичних аспектів формування та ефективності використання оборотних коштів, які є обов'язковою умовою для успішного розвитку підприємства.

Виклад основних результатів. Постійний розвиток ринкової інфраструктури в Україні суттєво змінює економічне середовище функціонування підприємств та зміст фінансово-господарської діяльності загалом. Фінансове становище підприємства та здійснення процесу виробництва продукції залежать від суб'єктів господарювання, тобто засобів виробництва, які складаються із засобів праці та предметів праці. За характером функціонування у виробничому процесі та способом перенесення вартості на створений продукт засоби праці набувають економічної форми в оборотних, а предмети праці – в оборотних коштах. Взагалі підприємницьку діяльність неможливо уявити без використання оборотних коштів [1, с. 195]. Тому передусім розглянемо поняття сутності оборотних коштів.

Термін «оборотні кошти» з'явився у словниковому обігу у зв'язку з активним використанням англійських джерел економічної літератури і походить від англійського поняття «circulating capital».

В україномовних джерелах з економічної теорії його синонімами є «оборотні засоби», «оборотний капітал», «оборотні активи», «поточні активи». Проте, незважаючи на неоднорідність термінів, економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Це сукупність грошових коштів, авансованих підприємством для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткостроковому періоді (до одного року), що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності та приносять економічну вигоду [2, с. 104].

О.П. Пархоменко пропонує таке визначення терміну: «оборотні кошти – це авансована вартість в елементи оборотних виробничих фондів і фондів обігу на рік чи операційний цикл для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства».

А.М. Поддєрьогін поняття «оборотні кошти» й «оборотний капітал» розглядає як синоніми і дає таке визначення: «оборотні кошти (оборотний капітал) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [3, с. 189].

Взагалі управління оборотним капіталом полягає у пошуку ефективних форм його фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченні прийняттого рівня ліквідності та підвищенні ефективності використання [4, с. 77].

До складу оборотних коштів відносять: запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, запаси готової продукції), дебіторську заборгованість за товари (роботи, послуги), дебіторську заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, за нарахованими доходами, за внутрішніми розрахунками, іншу), поточні фінансові інвестиції (вкладення в короткострокові цінні папери – облігації, векселі, казначейські зобов'язання, інші комерційні цінні папери, емітовані іншими суб'єктами ринку, банківські депозити тощо), грошові кошти та їх еквіваленти (в національній валюті, в іноземній валюті).

Формування оборотних коштів відбувається залежно від терміну перебування підприємства на ринку. Підприємства, що вводяться в дію, формують оборотні кошти за рахунок коштів бюджету, пайових внесків членів-засновників, внесків іноземних учасників (для спільних підприємств), надходження від емісії цінних паперів. Ці кошти включаються у статутний фонд новоствореного підприємства. На вже діючих підприємствах власними джерелами фінансування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні

до власних оборотних коштів сталі пасиви. Загальну схему формування оборотних коштів можна побачити на рисунку 1 [5, с. 29].

Успішна підприємницька діяльність як суб'єкта господарювання багато в чому залежить від правильного та вмілого формування та управління оборотними коштами. Величина оборотних коштів повинна бути мінімальною, але достатньою, тобто такою, що забезпечує безперебійне фінансування планових витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також здійснення розрахунків у встановлений термін. Завищення оборотних коштів веде до зайвого їх відволікання в запаси, до заморожування фінансових ресурсів. Заниження оборотних коштів може призвести до перебоїв у виробництві і реалізації продукції, до несвоєчасного виконання підприємством своїх зобов'язань [6, с. 134]. Тільки оптимальна забезпеченість оборотними коштами веде до мінімізації витрат, поліпшення фінансових результатів, до ритмічності та злагодженості роботи підприємства.

Тому для підтримання стабільності та фінансового розвитку підприємству необхідно ефективно використовувати оборотні кошти. Адже вони впливають на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних фондів. Якщо перші неодноразово беруть участь у процесі виробництва, то оборотні фонди – один раз, повністю споживаючись у кожному його циклі. Обороти основних фондів вимірюються роками, тоді як оборотні фонди і фонди обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів. Отже, оборотні кошти, що обслуговують оборот оборотних фондів і фондів обігу, багато в чому визначають загальні темпи й ефективність виробництва.

Для визначення ефективності використання оборотних коштів зазвичай використовують систему показників, серед яких головними є швидкість обертання, коефіцієнт обертання та коефіцієнт завантаження, детальніше це можна розглянути в таблиці 1 [7, с. 170].

Завдяки розрахункам показників можна побачити, що саме відбувається на підприємстві, тобто прискорення чи сповільнення використання оборотних коштів. Визначення прискореності чи сповільненості використання є дуже важливим фактором, адже в результаті прискорення обертання оборотних засобів з обігу вивільняються матеріальні ресурси, а це дає змогу підприємству спрямувати певну суму за своїм бажанням і обійтися без залучення додаткових фінансових ресурсів, у разі уповільнення до обігу необхідно залучити додаткові активи.

Натепер в Україні, незважаючи на необхідність правильного та ефективного використання оборотних коштів, спостерігається тенденція до зниження ефективності їх використання. Тому для підприємства важливо вміти відділити та застосувати шляхи поліпшення ефективності використання оборотних коштів підприємства. Це може буди насамперед упровадження сучасних технологій та інших досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечують економію ресурсів, здешевлення виробництва і зростання якості продукції [8, с. 241]. Крім того, покращення свого становища на ринку передбачає стабільність у відносинах із покупцями, вибір форм розрахунків, що гарантують платежі і забезпечують прискорення завершення реалізації продукції і надходження коштів на рахунки підприємства. Це не тільки сприяє поліпшенню фінансового стану конкретного підприємства, а й забезпечує закріплення господарських зв'язків, поліпшення фінансової і платіжної дисципліни.

Висновок. У процесі опрацювання теоретичних аспектів формування та використання оборотних коштів передусім було визначено трактування терміна «оборотні кошти» та джерел їх формування. Узагальнюючи наведений матеріал, можна сказати, що оборотні кошти – це предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу. Джерелом формування таких коштів є власний та залучений капітал.

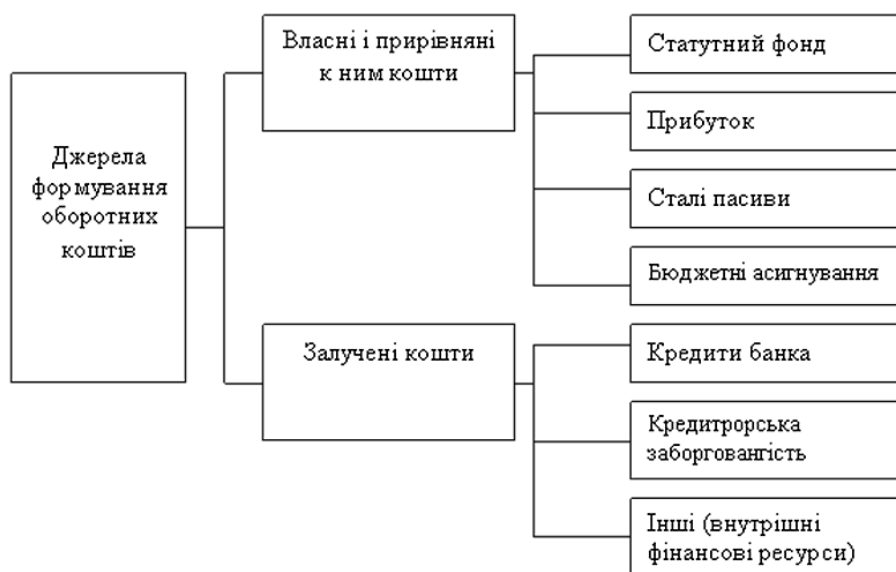


Рис. 1. Джерела формування оборотних коштів підприємства

Показники ефективності використання оборотних коштів

Показник	Пояснення	Формула розрахунку
Термін обертання оборотних коштів (О) (днів).	Цей показник водночас відображає обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за певний період і ефективність використання матеріальних засобів і коштів. Обертання оборотних коштів обчислюється за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час обертання з плановим, визначають прискорення або сповільнення обертання.	$O = \frac{C \times D}{P}$, де Д – тривалість періоду, за який обчислюється обертання (днів); Р – обсяг реалізованої продукції (грн.); С – середні залишки нормованих оборотних коштів (грн.)
Коефіцієнт обертання (К _о) (обертів).	Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, тим краще вони використовуються.	$K_o = \frac{P}{C}$, де Р – обсяг реалізованої продукції (грн.); С – середні залишки нормованих оборотних коштів (грн.)
Коефіцієнт завантаження (К _з) (коп.).	Він характеризує величину оборотних коштів на 1 грн. реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на одну гривню реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.	$K_z = \frac{C}{P}$, де С – середні залишки нормованих оборотних коштів (грн.); Р – обсяг реалізованої продукції (грн.)

Ефективність їх використання визначається системою показників, серед яких головними є швидкість обертання, коефіцієнт обертання та коефіцієнт завантаження. Завдяки розрахункам показників можна побачити, що саме відбувається на підприємстві, тобто прискорення чи сповільнення використання оборотних коштів. Також у процесі управління підприємством дуже важливо правильно визначити

потребу в оборотних коштах. Величина їх повинна бути мінімальною, але достатньою, тобто такою, що забезпечує безперебійне фінансування планових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тільки оптимальна забезпеченість оборотними коштами веде до мінімізації витрат, поліпшення фінансових результатів, до ритмічності та злагоженості роботи підприємства.

Список літератури:

1. Ватченко О.Б. Управління оборотним капіталом підприємства / О.Б. Ватченко, І.Б. Тахмазова // Економічний простір. 2011. № 50. С. 193–200.
2. Кустріч Л.О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом / Л.О. Кустріч // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 3. С. 103–106.
3. Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] – К.: КНЕУ, 2004. 546 с.
4. Єрмак С.О. Концептуальні основи ефективного управління оборотним капіталом на підприємствах роздрібно-торгівлі побутовим обладнанням / С.О. Єрмак // Вісник Донецького університету економіки та права. 2008. № 1 2. С. 76–83.
5. Рзаєва Т.Г. Економічний аналіз: навч. посіб. / Т.Г. Рзаєва. Хмельницький: ХНУ, 2013. 198 с.
6. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник / за ред. С. Ф. Покропивний. 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2015. 528 с.
7. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. 3-тє вид., виправл. і доп. К. : Знання-Прес, 2013. 299 с.
8. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик. К. : Знання, 2010. 463 с.

Романенко О.О., к.е.н.,
докторант кафедри міжнародного бізнесу
та економічного аналізу
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Романенко О.О. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Стаття присвячена питанню методичного забезпечення оцінювання стратегічного потенціалу підприємства як складника стратегічної платформи його розвитку. Проведено аналіз наявних інструментів оцінки, узагальнено авторський погляд на методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу, який включає аналіз збалансованості інноваційного портфеля, оцінку інтенсивності інноваційної діяльності, оцінку інноваційного клімату та інноваційної структури підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, підприємство, методичний підхід, інноваційний портфель, інноваційний клімат.

Романенко О.А. Методический подход к оценке инновационного потенциала предприятия. Стаття посвящена вопросу методического обеспечения оценки стратегического потенциала предприятия как составляющей стратегической платформы его развития. Проведен анализ существующих инструментов оценки, обобщен авторский взгляд на методический подход к оценке инновационного потенциала, который включает анализ сбалансированности инновационного портфеля, оценку интенсивности инновационной деятельности, оценку инновационного климата и инновационной структуры предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, предприятие, методический подход, инновационный портфель, инновационный климат.

Romanenko O.O. Methodical approach to the assessment of the innovation potential of the enterprise. The article is devoted to the question of methodical provision of evaluation of the strategic potential of the company as a component of the strategic platform for its development. Basing on the analysis of existing assessment tools, summarizing the author's view the methodological approach to the evaluation of innovative potential is proposed. It includes an analysis of balanced innovation portfolio, evaluating the intensity of innovation, innovation climate assessment and innovative structure of the company.

Key words: innovation potential, enterprise, methodical approach, innovation portfolio, innovative climate.

Постановка проблеми. Не потребує доказів той факт, що стійкі конкурентні переваги підприємства, його довгостроковий розвиток залежать від здатності підприємства до створення та впровадження інновацій. Причому якщо наприкінці минулого сторіччя головним фактором інноваційності була якість інновації, то сьогодні поряд із якістю стає ще й швидкість створення інновацій. Остання пов'язана із швидкістю старіння інформації та знань унаслідок їх глобального розповсюдження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стратегічна платформа розвитку підприємства обов'язково включає такий елемент, як здатність цього підприємства до продукування інновацій. Таку здатність вчені пов'язують із такими поняттями, як: простір бізнес-інновацій (К. Прахалад та М. Крішнан), архітектура інновацій (Дж. Лернер), дизайн-мислення (Т. Браун), організаційна алхімія (Г. Хемел та К. Прахалад), осмислене оновлення (С. Зіман), міждисциплінарний характер інновацій (Ф. Йохансон), новаторські інновації (Е. Фелпс), інноваційний

маркетинг (М. Акулич), експоненціальні організації (М. Мелоун та С. Ісмаїл) та інші. Незважаючи на те, що літератури з інновацій досить багато, усі праці останнього десятиліття об'єднані основною проблемою: як підприємству створювати інновації швидко та максимально дешево. І найбільш поширений варіант вирішення цього складного завдання передбачає розширення комунікацій та залучення до процесу створення ідей якомога більшої кількості спеціалістів різних (навіть не пов'язаних, на перший погляд) сфер діяльності, причому залучення безпосередніх клієнтів розглядається як аксіома.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Українські промислові підприємства тільки виходять на інноваційний шлях, який на прикладах успіху численних світових корпорацій докладно описано у популярній бізнес-літературі. Однак динаміка основних показників інноваційного розвитку в країні є позитивною,

особливо враховуючи той факт, що вітчизняні підприємства успішно виходять на європейський та азіатський ринки.

Наведемо деякі статистичні дані, сформовані в результаті аналізу джерел.

У 2017 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 759 підприємств, або 16,2% обстежених промислових.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Сумській областях та м. Києві (додаток А).

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%).

У 2017 р. на інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн, у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,02 млрд. грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1,0 млрд. грн. Структура витрат за напрямками інноваційної діяльності подана на рис. 1.

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Запорізької, Дніпропетровської та Харківської областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (13,5%), інших транспортних засобів (13,3%), харчових продуктів (12,6%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн (або 84,5% загального обсягу витрат

на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн (6,5%).

У 2017 р. 88,5% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 14,3% обстежених промислових).

У 2017 р. промислові підприємства впровадили 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових винятково для ринку, 1910 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 751 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Харківської (16,6% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (13,4%), Львівської (10,3%), Сумської (9,1%) областей та м. Києва (8,3%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (23,9%), харчових продуктів (21,4%), основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (7,8%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1831, найбільше з яких впровадили підприємства м. Києва (30,0%), Харківської (12,6%), Сумської (12,3%), Запорізької (7,8%) та Дніпропетровської (5,8%) областей; за видами економічної діяльності – підприємства з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (18,8%), добування природного газу (17,7%), виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (13,4%), та харчових продуктів (7,9%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 611 – мало-відходні, ресурсозберігаючі.

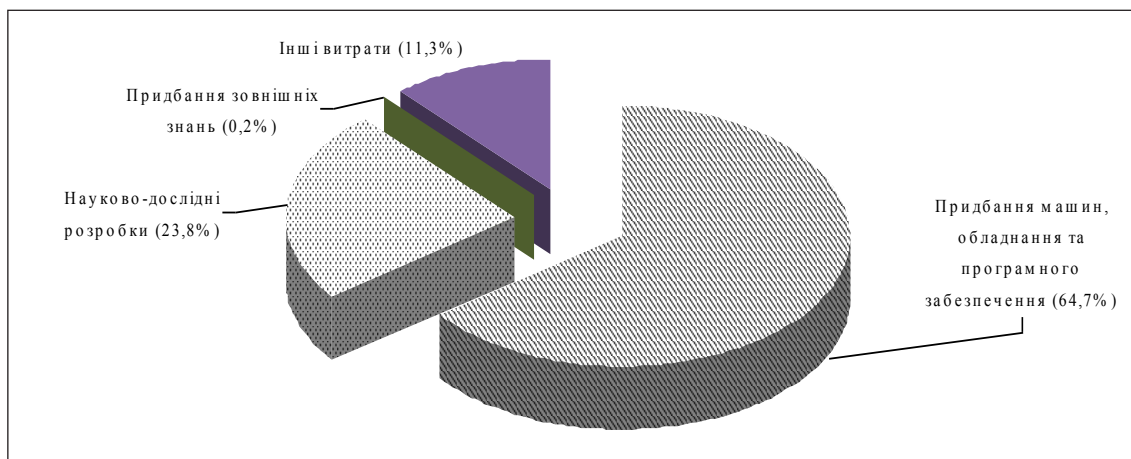


Рис. 1. Структура витрат на інновації підприємствами України у 2017 р. [2]

У 2017 р. 450 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд. грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на 5,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд. грн (на експорт – 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукції, що була новою винятково для підприємства, на 13,2 млрд. грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон).

З метою здійснення нововведень 170 підприємств придбало 832 нові технології, з яких 129 – за межами України. Із загальної кількості технологій 386 придбано з устаткуванням, з яких 81 – за межами України; 305 – як результат досліджень і розробок (10); 110 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (36); 10 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (2); 12 – разом із цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України.

Статистичний огляд дає змогу виділити Харківську область як один з осередків інноваційного потенціалу країни і лідера за кількістю упродовженої інноваційної продукції у галузі машинобудування. Тому цікаво зупинитися саме на цій галузі промисловості та спробувати оцінити її інноваційно-технологічний потенціал.

За офіційними статистичними даними [3], обсяги виробництва продукції машинобудування у Харківській області поступово збільшуються протягом останніх років (рис. 2).

У період із січня по травень 2018 року порівняно з аналогічним періодом 2017 року має темп зростання виробництва на рівні 101,7, а тому поточний рік також буде відповідати загальній позитивній динаміці роботи галузі.

Дані щодо інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Харківської області наведені у табл. 1.

Динаміка інноваційного розвитку за 10 років свідчить про поступове нарощування активності машинобудівних підприємств, однак, враховуючи той факт, що різкого приросту не спостерігається, можна говорити про необхідність оцінювання інноваційно-технологічного потенціалу підприємств. Ситуація ускладнюється відсутністю закордонних інвесторів (через низку об'єктивно наявних загальноновідомих причин), фінансування інноваційних розробок здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств (рис. 3). Загальна сума витрат у 2017 році становила 890 885,5 тис. грн., це на 33,5% більше, ніж у 2015 році, що говорить про «серйозні» наміри з боку вітчизняного машинобудування та підтверджує той факт, що вони викликають інтерес із погляду дослідження інноваційного потенціалу в контексті формування стратегічної платформи розвитку підприємства.

Питання управління інноваційно-технологічним потенціалом підприємства передбачає його систематичне оцінювання з метою виявлення так званих «вузьких місць» та їх подальшого подолання. У табл. 2 наведено найбільш поширені методичні підходи до аналізу та оцінювання інноваційного потенціалу підприємств, рекомендовані практиками світових компаній.

Кожний із наведених у таблиці методичних підходів до оцінювання інноваційно-технологічного

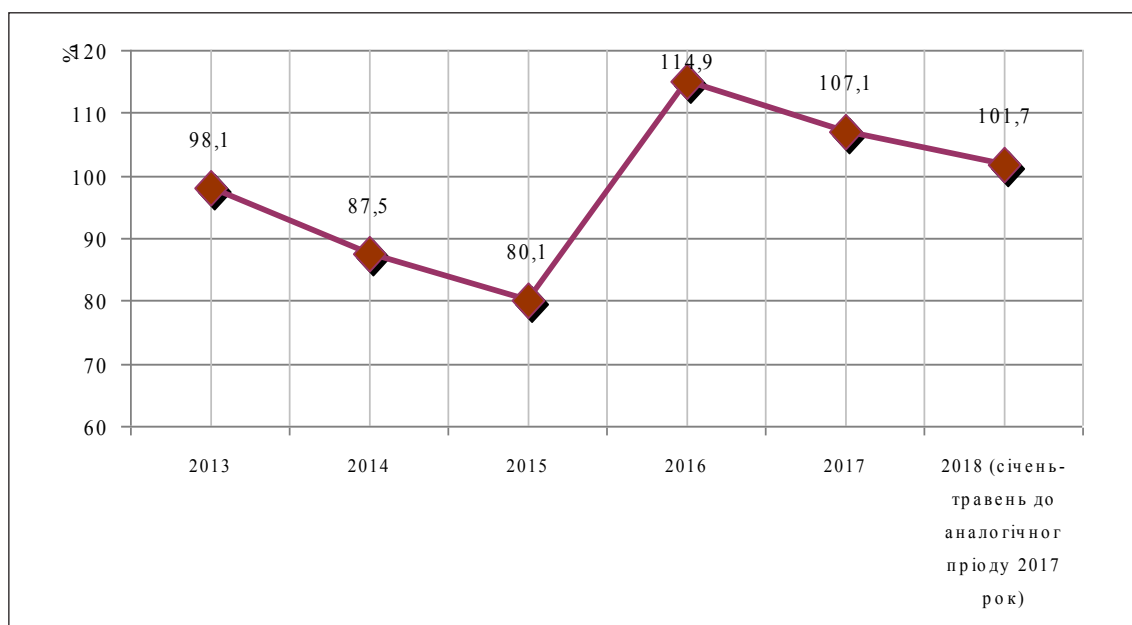


Рис. 2. Індеси виробництва продукції машинобудування у Харківській області

потенціалу підприємства має свої переваги (що найчастіше зводять до комплексності, системності, врахування причин та наслідків/результатів) та недоліки (складність оцінки, довготривалість оцінки, неуніверсальність або обмеженість у використанні). Однак у своїй сукупності вони утворюють той необхідний методичний базис, що повинен бути врахований для розроблення методичного забезпечення оцінювання інноваційно-технологічного потенціалу підприємства як складника його стратегічної платформи розвитку.

На рис. 4 подано авторський підхід до оцінки інноваційно-технологічного потенціалу машинобудівних підприємств.

Кожен з етапів запропонованого методичного підходу є окремим складником потенціалу, що пови-

нен бути оцінений. Так, в основі першого етапу (оцінка збалансованості інноваційного портфеля) покладено інструмент, що розроблений Д. Родрігес, Р. Джекобі, та передбачає побудову «матриці шляхів зростання» (рис. 5).

Відповідно до методів, кожна інновація підприємства повинна бути розміщена в одному з квадрантів матриці.

Квадрант «Управління» – проекти, що наближені до наявних пропозицій та наявних користувачів, за своєю природою є поступовими. Вони є необхідними, тому більшість компаній можуть спрямовувати максимум зусиль саме на цей квадрант. Як приклад можна назвати розширення бренду через розширення продуктових лінійок, оновлення програмного забезпечення (якогось конкретного додатку).

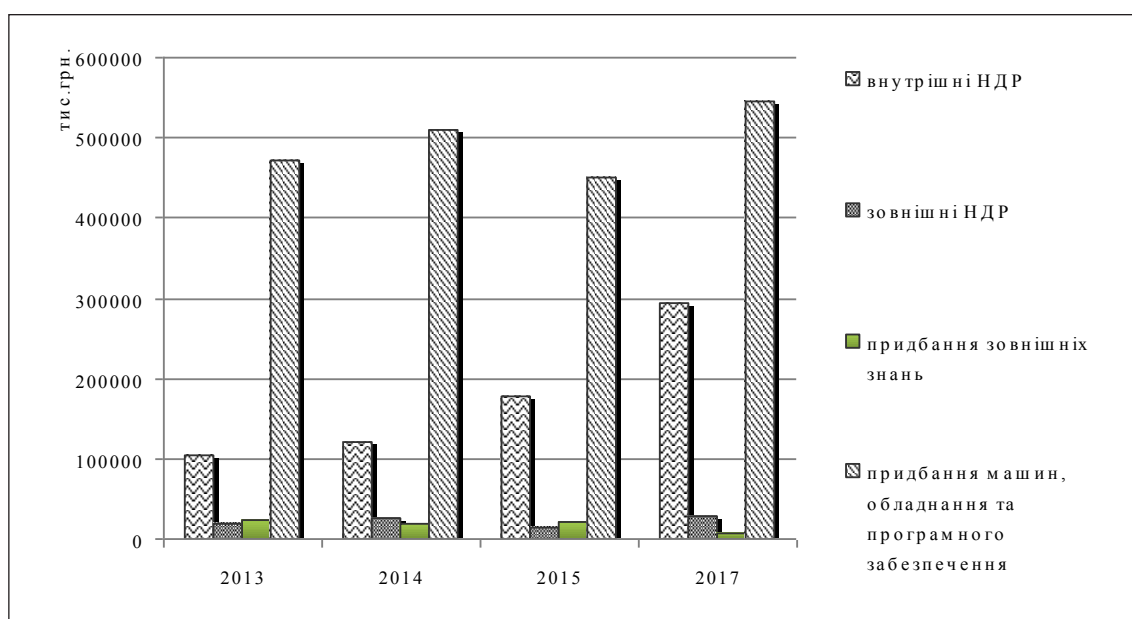


Рис. 3. Витрати на інновації машинобудівних підприємств Харківської області за напрямками

Таблиця 1

Інноваційна активність машинобудівних підприємств Харківської області [3]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.	у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих	Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції, одиниць	у т.ч. нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі, %
2007	14,6	96	44	175	74	6,2
2008	11,5	95	51	167	63	7,4
2009	15	760	275	197	61	4,7
2010	18	877	38	191	62	3,1
2011	17,5	708	45	169	83	2,4
2012	20,8	943	70	276	115	4,8
2013	21,4	375	62	246	89	4,8
2014	21	273	70	394	112	3,8
2015	23,7	212	85	208	74	3,4
2017	26,6	230	85	396	112	3,6

Методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства

Методичний підхід, автор	Зміст
Оцінка інноваційного потенціалу за оновленим інструментом TRIZ (Г. Альтшулер, М. Меєр, Г. Фадел) [4]	Інноваційний потенціал оцінюється за шістьма складниками: 1) стратегія (стратегія компанії та стратегія інновацій, технологічна стратегія, маркетингова стратегія); 2) організація (розподіл відповідальності за прийняття рішень, інноваційна орієнтованість компанії, кооперація та співпраця із клієнтами); 3) процес (управління та аудит проектів, інноваційний процес, менеджмент ідей, інноваційні фільтри, планування виведення на ринок нового продукту, планування виробництва); 4) ресурси (фінанси, НДДКР, виробничі, технологічні); 5) інструменти (інженерія, комунікаційні, інструменти інтеграції даних); 6) культура (культура інновацій, управлінська підтримка інновацій, інноваційний опір, безперервне навчання, стилі комунікації, винагорода та мотивація).
Аналіз збалансованості інноваційної діяльності (Д. Родрігес, Р. Джекобі) [8, 9]	Аналізується інноваційний портфель підприємства, кожна інновація ідентифікується за двома параметрами: інноваційність для ринку (наявна пропозиція / нова пропозиція), новизна для користувачів (наявні користувачі / нові користувачі). Результат формалізується за допомогою матриці, у якій кожний із чотирьох квадратів повинен мати інновації, у протилежному разі портфель компанії не є збалансованим.
Аудит підприємницької життєздатності в процесі (Р. Айленд, Д. Куратко, М. Моріс) [5]	Такий аудит є вихідним етапом розроблення стратегії корпоративного підприємства для компанії; підприємництво розглядається як обов'язкова умова для створення інновацій. Її можна оцінити за інтенсивністю інновацій, а також станом внутрішнього середовища для створення інновацій – інноваційного клімату, що, у свою чергу, оцінюється за такими складниками, як: управлінська підтримка, трудова автономність, стимулювання підприємницької поведінки, наявність ресурсу часу, організаційні обмеження.
Аналіз системних інновацій (Р. Клейн, В. Гілсінг) [10]	Підхід заснований на аналізі класичних робіт з управління інноваціями та передбачає декомпозицію системи інновацій з позиції її поділу на суб'єктів та правила. Суб'єктами інновацій є: ті що формують попит на продукцію (клієнти, дилери); компанії, що можуть стати партнерами (великі та малі підприємства, мультинаціональні корпорації, стартапи); інститути знань (університети, технопарки), інші учасники (банки, консультанти, роботодавці тощо). Взаємодія компанії із кожним типом суб'єкта оцінюється за набором з чотирьох правил: інфраструктурні прогалини (інформаційно-комунікаційне забезпечення, зв'язок, логістика тощо); інституційні прогалини (директиви, стандарти, норми цінності тощо); прогалини у взаємодії (формалізовані комунікації та неформальні зв'язки); прогалини у здатностях (ресурсному забезпеченні).
Вимірювання інновацій (А. Шапіро) [7]	Акцентує увагу на тому, що інноваційність компанії може бути досягнута різними шляхами, а тому повинна вимірюватися кількома мірами одночасно з використанням фіксованих та нефіксованих, абсолютних та відносних показників. Абсолютним може бути дохід від нових продуктів, відносним – дохід від сформованої платформи інновацій. Так, перший, передбачає оцінку продукту, а другий – оцінку сформованих внутрішніх умов, що уможливають інновації та надають переваги продуктам, технологіям, виробництву, операціям та бізнесу загалом. Такий підхід дає змогу компанії оцінювати якість своїх інновацій та розуміти, наскільки вона є інноваційною.

Квадранти «Розширення» та «Адаптація». Поступовий розвиток повинен бути доповнений революційним, що передбачає або розширення у напрямі нових користувачів та ринків (наприклад, за рахунок зменшення ціни та виходу на нові сегменти), або у напрямі нової пропозиції для наявних користувачів.

Квадрант «Створення» охоплює абсолютно нові ідеї для абсолютно нових користувачів, таким чином, йдеться про створення нового ринку. Сегмент із найбільшим потенціалом, однак і з найвищими ризиками, оскільки нові інноваційні ідеї найчастіше вимагають від компанії значних інвестицій. Водночас саме у такий квадрант потрапляють інно-

вації, що виникають у стартапах, з якими практично неможливо конкурувати великим підприємствам.

Висновки. Таким чином, збалансованим інноваційний портфель можна вважати тоді, коли компанія інвестує в ідеї з усіх чотирьох квадрантів, причому нормально вважається ситуація, коли у роботі – 1–2 революційні ідеї, кілька еволюційних ідей та ще більше поступових. Другий етап оцінки інноваційного потенціалу передбачає оцінку інтенсивності такої діяльності. В основі такої оцінки повинні лежати досягнуті фактичні результати, а саме частота інновацій (за видами), обсяги інноваційної продукції та їх динаміка тощо.



Рис. 4. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства

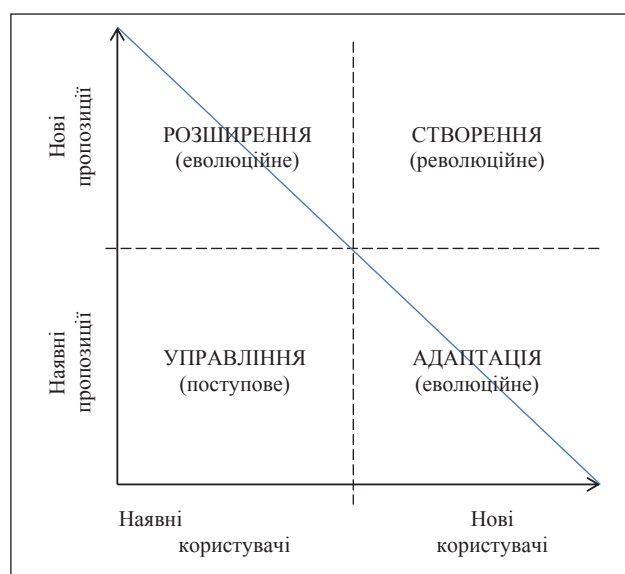


Рис. 5. Матриця можливостей зростання компанії [1, с. 117]

Список літератури:

1. Браун Т. Дизайн-мышление в бизнесе / Т. Браун. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 241 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області. URL <http://kh.ukrstat.gov.ua/>
4. Altshuller G.S. Creativity As an Exact Science: The Theory of the Solution of Inventive Problems / G.S. Altshuller. New York: Gordon and Breach Science Publishing, 1984. 320 p.
5. Duane R. A health audit for corporate entrepreneurship: Innovation at all levels / R. Duane, Michael H. Morris, Donald F. Kuratko // Journal of Business Strategy. 2006. Vol. 27(2)
6. Meier, M., & Fadel, G., 2004, "The Impact Model for Innovation Success and its Assessment," Zürich
7. Shapiro A.M. Measuring innovation: beyond revenue from new products / A.M. Shapiro // Research Technology Management. 2006. Vol. 49, no. 6. P. 42–51.
8. Sharma A. Personal selling of high-technology products: the solution-selling imperative / Sharma A., Gopalkrishnan R.I. & Evanschitzky H. // Journal of Relationship Marketing. 2008. Vol. 7, no. 3. P. 287–308.
9. Sood A. Technological evolution and radical innovation / A. Sood, G.J. Tellis // Journal of Marketing. 2005. Vol. 69. P. 152–168.
10. Woolthuis K. A system failure framework for innovation policy design / Klein Woolthuis, R.J.A., Lankhuizen, M., & Gilsing, V. // Technovation. 2005. Vol. 25(6). P. 609–619.

Севастьянов Р.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Лиходід І.О., магістрант
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ПІДВИЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Севастьянов Р.В., Лиходід І.О. Підвищення технічного рівня виробництва як один зі шляхів зниження собівартості продукції на промисловому підприємстві. У статті висвітлено поняття собівартості як вартісного вираження витрат. Розглянуто основні фактори зниження собівартості. Також обґрунтоване значення підвищення технічного рівня виробництва як одного з найсуттєвіших шляхів зменшення витрат на підприємстві. У статті визначена важливість такої сфери діяльності підприємства, як науково-дослідна та дослідно-конструкторська робота (НДДКР), досліджено світову статистику витрат на НДДКР та визначено місце України за цим рейтингом.

Ключові слова: собівартість, технічний рівень виробництва, технології, науково-дослідна та дослідно-конструкторська робота.

Севастьянов Р.В., Лиходід І.А. Повышение технического уровня производства как один из методов снижения себестоимости продукции на промышленном предприятии. В статье высветлено понятие себестоимости как стоимостного выражения расходов. Рассмотрены основные факторы снижения себестоимости. Также обосновано значение повышения технического уровня производства как одного из самых существенных методов снижения расходов на предприятии. В статье определена важность такой сферы деятельности предприятия, как научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа (НИОКР), проанализирована мировая статистика расходов на НИОКР и определено место Украины в этом рейтинге.

Ключевые слова: себестоимость, технический уровень производства, технологии, научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа.

Sevastianov R.V., Lykhodid I.O. Increasing the technical level of production as one of the ways to reduce production costs at the industrial enterprise. The article highlights the concept of prime cost as a cost expression of expenses. The main factors of cost reduction are considered. The importance of improving the technical level of production as one of the most significant ways to reduce costs at the enterprise is also substantiated. The article defines the importance of such a sphere of activity of the enterprise as research and development work (R&D), studies the world statistics of R&D costs, and determines the place of Ukraine according to this rating.

Key words: prime cost, technical level of production, technology, research and development work.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для будь-якого підприємства важливим завданням є залишатися конкурентоздатним. Здебільшого це залежить від витрат на виробництво, адже вони є основою для ціноутворення та визначення розміру прибутку. Також розрахунок собівартості продукції необхідний і для визначення рентабельності окремих видів продукції та виробництва загалом, і для здійснення виробничого планування. Важливим аспектом в аналізі собівартості є виявлення шляхів зниження собівартості. Від того, як вирішується це питання підприємством, залежить отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами. З кожним роком технічний прогрес пришвидшує свій рух, тому без оновлення своєї техніко-технологічної бази

виробничому підприємству не вдасться довго протриматися. Підвищення технічного рівня виробництва нерозривно пов'язане з вирішенням проблеми створення та впровадження ефективних систем автоматизації управління технологічними процесами і виробництвом загалом. Підвищення рівня автоматизації процесу виробництва й управління є одним з основних напрямів технічного прогресу в усіх галузях народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які вивчали окремі проблеми підвищення технічного рівня виробництва, слід відзначити М. Скрипника, Й. Мацкевича, В. Пархоменка, І. Голишову та ін. [1; 2; 3; 5]. Ними зроблено значний внесок у розроблення теоретико-методологіч-

ної бази з питань сутності собівартості та технічного рівня виробництва. Проте в умовах сьогодення це питання потребує подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення ролі підвищення технічного рівня виробництва на підприємстві серед інших шляхів зниження собівартості продукції та виявлення напрямів його розвитку. Для досягнення поставленої мети необхідно: дослідити сутність економічної категорії «собівартість продукції», визначити основні шляхи зниження собівартості, обґрунтувати значення технічного рівня виробництва у складі собівартості, виявити напрями його покращення.

Виклад основних результатів. М. Скрипник стверджує, що «собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту» [1, с. 29].

Й.С. Мацкевіч зауважує, що собівартість продукції – це частина вартості, що дорівнює вартості витрачених засобів виробництва частини вартості необхідного продукту і частини вартості додаткового продукту, що виступає в грошовій формі і представляє частину ціни продукту, за рахунок якої відшкодовуються витрати на освоєння, виробництво й реалізацію, і виражає певні виробничі відносини [2, с. 87].

Але найбільш ґрунтовне визначення собівартості дав В.М. Пархоменко: собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісне вираження витрат, пов'язаних із використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентаря, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі [3, с. 18].

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

- затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці;

- затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;

- адміністративно-управлінські витрати [4, с. 125].

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. Під факторами зниження собівартості продукції І. Голишова розуміє засоби і способи використання наявних резервів. Факторами зниження собівартості підприємства є:

- підвищення технологічного рівня виробництва (удосконалення техніки, технології, механізації, використання нових видів сировини);

- удосконалення організації виробництва та праці (розвиток спеціалізації виробництва, удосконалення організації праці);

- зміна структури та обсягу продукції (відносно зменшення умовно-постійних витрат, зміна структури випуску продукції);

- галузеві та інші фактори [5, с. 111].

Під час узагальнення резервів зниження собівартості продукції необхідно враховувати фактори підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і їхнього раціонального використання з дотриманням режиму економії. Шляхами зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства є:

- зниження обсягу браку, підвищення якості продукції;

- здешевлення продукції за рахунок зменшення витрат на сировину та матеріали;

- покращення умов праці та використання нових технологій скріплення пружинних блоків, пошиття та кріплення чохлаів тощо.

Впровадження економних технологій виробництва, переймання світового досвіду зі зменшення собівартості є найбільш раціональним шляхом зниження собівартості продукції. Також важливим є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Найбільш ефективними шляхами зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва, використання світового досвіду щодо зниження собівартості. Саме ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника із затяжної кризи. Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних факторів – скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Кожне підприємство прагне випускати конкурентоздатну продукцію, здійснюючи виробничий процес на досягнутому організаційно-технічному рівні, постійно удосконалюючи всі елементи виробничого процесу з метою підвищення організаційно-технічного рівня виробництва (ОТРВ), ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції та підприємства загалом. Для визначення заходів підвищення ОТРВ необхідні оцінка ОТРВ (інтегрального, узагальнюючих та частинних показників) та виявлення «вузьких» місць (тобто місць із низькими показниками ефективності їх використання, низькими показниками ОТРВ тощо). Оцінка ОТРВ передбачає визначення відповідності комплексу фактичних значень показників технічного розвитку підприємства, рівня організації виробництва, праці та управління їх нормативним значенням.

Важливою сферою діяльності підприємства є науково-дослідна та дослідно-конструкторська робота (НДДКР), адже в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку єдиним шляхом залиша-

тися конкурентоспроможним підприємством є постійний технічний розвиток виробництва та гнучкість.

У розрізі аналізу технічного розвитку країн досить змістовним є показник рівня витрат на НДДКР. Рівень витрат на НДДКР – це відносна величина, яка розраховується як загальний обсяг державних і приватних витрат на НДДКР протягом календарного року, включаючи державні бюджети всіх рівнів, бюджети комерційних організацій, гранти та пожертвування від приватних фондів і неурядових організацій. Рівень витрат на НДДКР виражається у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП). Показник розраховується на основі даних національної статистики та міжнародних організацій. Як джерело інформації виступає база даних Інституту статистики Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), яка оновлюється щорічно.

За статистикою, перші десять місць за рейтингом витрат на НДДКР займають країни з високим рівнем життя та доходів на душу населення.

Таблиця 1
Рейтинг країн за витратами на НДДКР
(% від ВВП)

Місце	Країна	Витрати на НДДКР (% від ВВП)
1	Ізраїль	4,3
2	Південна Корея	4,2
3	Японія	3,3
4	Швеція	3,3
5	Австрія	3,1
6	Данія	3,0
7	Фінляндія	2,9
8	Німеччина	2,9
9	Сполучені Штати Америки	2,8
10	Бельгія	2,5

Наприклад, в Ізраїлі бізнес вносить близько 85% на наукові дослідження, в США – 70%, Сінгапурі – 59%, Австралії – 56%, Індії – всього 36%. У Бразилії, судячи з цих даних, за наукові розробки відповідає винятково держава.

Україна за цією статистикою станом на 2017 рік займає 42-ге місце. Рівень витрат на НДДКР знизився з 1,1% у 2004 році до 0,7% у 2017 році.

Висновки. Таким чином, систематичне зниження собівартості не тільки забезпечує зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові джерела як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального становища працівників. Виявлення резервів зниження собівартості повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також всіх складників собівартості. Основним і головним резервом зниження собівартості продукції підприємства є підвищення технічного рівня виробництва, адже підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передового вітчизняного і зарубіжного досвіду. Наскільки цілеспрямованіше та ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, які є першоджерелами розвитку продуктивних сил, настільки успішніше вирішуються пріоритетні (щодо виробничих) соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Важливою сферою діяльності підприємства є науково-дослідна та дослідно-конструкторська робота (НДДКР), адже в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку єдиним шляхом залишатися конкурентоспроможним підприємством є постійний технічний розвиток виробництва та гнучкість.

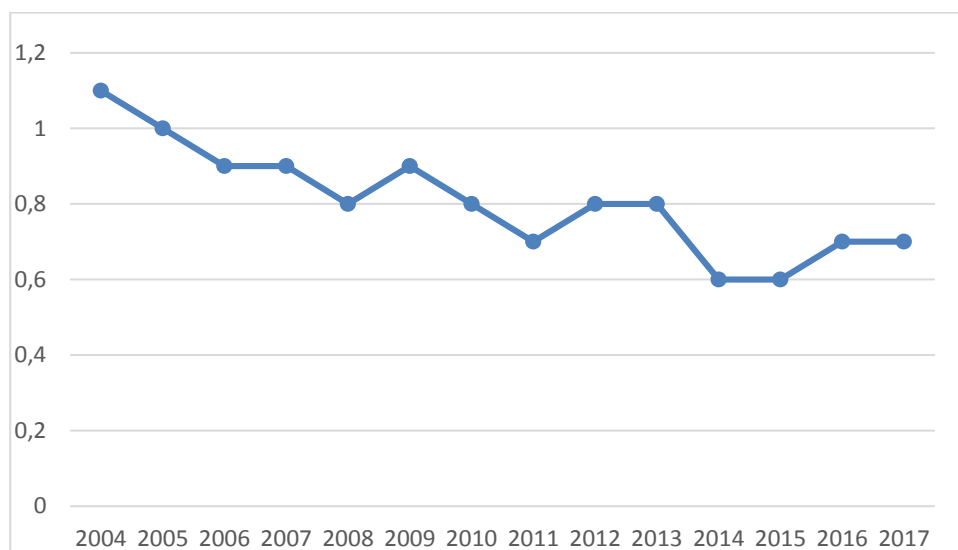


Рис. 1. Динаміка витрат на НДДКР (% від ВВП) в Україні [6]

Список літератури:

1. Скрипник М. Собівартість продукції як економічна категорія [Електронний ресурс] / М. Скрипник. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_7/pdf/skrypnyk.pdf.
2. Мацкевічюс Й.С. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання/ Й.С. Мацкевічюс // Економіка підприємства. 2013. С. 86–87.
3. Пархоменко В.І. Собівартість продукції: теоретичний аспект / В.І. Пархоменко// Економіка підприємства. 2014. С. 18–19.
4. Горбатюк М.І. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Горбатюк М.І., Іваненко В.М. К.: КНЕУ 2005 р.
5. Голишова І.С. Резерви зниження собівартості продукції / І.С. Голишова. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_6/statti/17Golish.pdf
6. Економічна статистика. URL: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

УДК 331.101

Сиваш Ю.М., аспірант кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики
*Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сиваш Ю.М. Обґрунтування етапів розвитку креативності персоналу підприємства. Обґрунтована роль та місце креативності персоналу як пріоритету ефективної стратегії розвитку сучасного підприємства. Визначено етапи розвитку креативності персоналу підприємства. Сформовано фактори розвитку креативності персоналу в компанії. Визначено види енергетичних бар'єрів креативності персоналу у компанії. Проаналізовано фази управління реалізацією інноваційних ідей.

Ключові слова: креативність персоналу, креативний менеджмент, мотивація до креативності, стратегія розвитку підприємства, інновації, сучасне підприємство.

Сиваш Ю.Н. Обоснование этапов развития креативности персонала предприятия. Обоснована роль и место креативности персонала как приоритета эффективной стратегии развития современного предприятия. Определены этапы развития креативности персонала предприятия. Сформированы факторы развития творчества персонала в компании. Определены виды энергетических барьеров креативности персонала в компании. Проанализированы фазы управления реализацией инновационных идей.

Ключевые слова: креативность персонала, креативный менеджмент, мотивация к творчеству, стратегия развития предприятия, инновации, современное предприятие.

Sivash Yu.M. Justification of development stages of the enterprise personnel creativity. The role and place of personnel creativity as the priority of an effective strategy for the development of a modern enterprise is grounded. Development stages of creativity of the enterprise personnel are determined. Development factors of creativity of personnel in the company are formed. Types of energy barriers of creativity of personnel in the company are determined. Phases of management of the implementation of innovative ideas are analysed.

Key words: personnel creativity, creative management, motivation of creativity, enterprise development strategy, innovations, modern enterprise.

Постановка проблеми. Для пристосування до динамічних змін зовнішнього середовища сучасні підприємства постійно здійснюють інноваційні процеси, спрямовані на задоволення нових потреб споживачів та підвищення конкурентних переваг продукції чи послуг. У цьому контексті шанси на тривалий успіх мають лише сучасні підприємства, готові до креативного генерування та реалізації ідей, здійснення інноваційних проривів на основі креативних рішень, проведення постійних реорганізацій.

У своєму контексті креативні дії та їх продукти можуть бути безмежно різноманітними [1; 3; 4]: нові види праці, і музики, нові наукові теорії і концепції, нові види устаткування, оригінальні управлінські рішення тощо.

Необхідністю для управлінців будь-якого рангу стає здатність до переосмислення сьогодення і визначення перспектив майбутнього. Досягти цього неможливо без креативності, без розвитку і застосування креативних управлінських технологій під час формування та реалізації стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Підходи до застосування креативних технологій у менеджменті, в тому числі на стратегічному рівні управління, досить широко висвітлені в роботах закордонних, зокрема Е. Андерсена, Дж. С. Меткалфа, Р. Нельсона, П. Стонемана та інших, та вітчизняних авторів, таких як А.М. Єрмола, Н.В. Савіцька, С. Князь, Д. Зінкевич, В.І. Бокій, К.С. Шапошников та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєвий внесок перелічених науковців у дослідження проблем формування, впровадження, розвитку креативних технологій в стратегічному управлінні підприємствами, є потреба обґрунтування ролі та місця стратегій розвитку креативності як пріоритету ефективної стратегії розвитку сучасного підприємства. Саме тому виникає необхідність проведення в цій статті додаткових досліджень щодо обґрунтування етапів розвитку креативності персоналу підприємства в процесі стратегічного управління підприємствами.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування етапів розвитку креативності персоналу підприємства як пріоритету ефективної стратегії розвитку сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Підхід компанії до управління креативністю ґрунтується на трьох принципах: по-перше, необхідно допомагати співробітникам досягати найкращих результатів у роботі, підтримуючи їхню зацікавленість й усуваючи всі перешкоди на їхньому шляху; по-друге, менеджери повинні нести відповідальність за підвищення креативності та усунення довільного поділу на адміністративних та творчих працівників; по-третє, до роботи як творчі партнери мають бути залучені клієнти, що сприяють створенню товарів високої якості. В основі цих принципів лежить така ідея: потрібно піклуватися про взаємодію, а не лише збирати ідеї окремих людей. Підтримуючи взаємовідносини між розробниками, торговим персоналом та клієнтами, компанія вкладає інвестиції в майбутнє свого креативного капіталу [5].

Проведений аналіз наявних методик розвитку креативності персоналу дає можливість скласти інтегрований план їх застосування, адаптований до специфіки українських підприємств.

Перед ухваленням управлінських рішень щодо розвитку креативності персоналу необхідно зрозуміти, якими є працівники, чи мають вони можливість розвиватися творчо в цій компанії, який стиль керівництва характерний для цієї організації сьогодні. Тому запропонуємо склад та сутність етапів розвитку креативності персоналу.

1-й етап. Оцінка рівня розвитку організації щодо креативності персоналу.

Значимо, що особливе значення в управлінні має чисельність колективу. Наприклад, у малих компаніях на етапі становлення панує цілком доброзич-

лива атмосфера колегіально-колективного управління. Але підприємство «росте», розширюється, і приваблива демократія повільно ризикує перетворитися на анархію.

Застосовувати одні й ті самі принципи управління колективом і в світовому рекламному агентстві, і в невеликій студії однодумців не вдається або вдається з великими труднощами. Творчі працівники працюють тому, що їм подобається виконувати важкі, але цікаві завдання. Вони прагнуть відчуття досягнутого успіху, яке приходить із вирішенням непростого завдання (технологічного, художнього, соціального або логічного). Їм хочеться робити свою справу добре. При цьому творчі працівники повинні відчувати довіру до себе та до того, що вони роблять. Це надихає їх та не створює перепон до розвитку [2]. Це означає, що працівники повинні прагнути до гармонії. Ця потреба налаштує їх на рівноправну, продуктивну співпрацю, де кожен знає, за що відповідає й для чого він це робить [7].

У результаті проведених досліджень запропоновано комплекс коефіцієнтів і показників для оцінювання креативності працівників [6]:

- коефіцієнт креативної активності працівників підприємства;
- коефіцієнт реалізованих пропозицій з удосконалення та оптимізації процесів/продуктів, що надійшли від працівників;
- коефіцієнт освіченості креативних працівників;
- коефіцієнт креативної активності працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю;
- коефіцієнт патентування креативними працівниками;
- показник продуктивності креативних працівників;
- показник продуктивності креативних працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю;
- показник продуктивності креативних працівників без вищої освіти;
- коефіцієнт участі креативних працівників у формуванні і реалізації креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників у формуванні креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників у реалізації креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю, у формуванні і реалізації креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, у формуванні і реалізації креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю, лише у формуванні креативних ідей;
- коефіцієнт участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, лише у формуванні креативних ідей;

– коефіцієнт участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю, лише у реалізації креативних ідей;

– показник участі креативних працівників із вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, лише у реалізації креативних ідей;

За результатами розрахунку вищенаведених коефіцієнтів і показників можна визначити наявний рівень та резерви для підвищення креативності персоналу.

Після того як визначено наявний рівень креативності персоналу, визначимо, як саме будемо налаштовувати робочий процес творчих людей та як створюватимемо умови для розвитку потенціалу їхньої креативності. Будемо вважати, що в кожного з працівників є здібності до ухвалення творчих рішень.

2-й етап. Створення атмосфери сприяння креативності.

Креативний директор бере на себе відповідальність за створення атмосфери, її підтримання та «поширення». У табл. 1 показано визначення та сутність шести факторів [3], які сприяють створенню творчої атмосфери в компанії.

Розглянемо кожен фактор розвитку детально.

Свіжість. Є такий закон креативності: якість та унікальність ідей на виході безпосередньо залежать від якості й унікальності стимулу на вході. У цьому разі стимул – це будь-які нові події чи враження, будь-що поза площиною проблем, які зараз вирішуються. Для унікальних ідей потрібні нові враження, нові події, нові зв'язки. Щоб мати більше креативних ідей на виході, треба мати щось нове всередині. Потрібно виходити із зони комфорту й стимулювати

унікальні поєднання в мозку. Для цього необхідно робити те, чого ніколи або дуже давно не робили, і зробити це усвідомлено – для стимулювання нових ідей. До таких дій можна віднести: відпочинок у новому ресторані, кафе; знайомство з новими людьми; проїзд на роботу іншою дорогою, інший розпорядок роботи, інші правила тощо.

«Теплиця» існує для того, щоби піклуватися про нові ідеї. Коли ідея зароджується, необхідний час для чіткого її осмислення. «Теплиця» захищає та вирощує «свіжі» ідеї, коли вони лише з'являються. Фактично, йдеться про мозковий штурм, стратегічні сесії, неформальні зустрічі, «курилку» та ін., де створюють і плекають нові ідеї. Актуальність «теплиць» ще й у тому, що креативність вимагає іншого середовища, ніж звичайний бізнес. Реалії сучасних компаній такі, що вижити можуть лише ті, хто за менший проміжок часу виконує більшу кількість завдань. «Теплиця» – це те середовище, у якому ідеї «вирощуються», а не критикуються. Створюється вона за допомогою таких трьох факторів, як:

– зупинка: під час проголошення ідеї необхідно спочатку відмовитися від жорсткої критики. Необхідно зробити паузу. Прислухатися до висловленого;

– розуміння: необхідно подивитися на ситуацію очима іншого працівника. На цьому етапі необхідно зрозуміти ідею. Цього можна досягти, задаючи уточнювальні питання типу «Звідки з'явилася така ідея?», «Розкажи більше» тощо;

– вирощування: два попередні фактори є важливими, але недостатніми. На цьому етапі ідея вирощується і підсилюється. Необхідно знайти відповіді на питання типу «У чому цінність ідеї?», «Як можна її покращити?», «Які є альтернативи?».

Таблиця 1

Фактори розвитку креативності персоналу в компанії

Фактор	Визначення	Сутність
Свіжість	Заздалегідь продумана та спланована організація нових факторів і стимулів, змін професійного життя для створення можливості виникнення неординарних думок	Кожен менеджер у компанії повинен постійно стимулювати себе до пошуку новизни, адже підсумком буде нова ідея, система, що народжує потік ідей, яку скопіювати конкурентам буде складно
Теплиця	Середовище, в якому ідеї «вирощуються», а не критикуються	«Теплиця» захищає та вирощує «свіжі» ідеї, коли вони лише з'являються
Реальність	Утілення ідей у життя будь-яким чином	Потрібно формувати шляхи втілення ідеї в реальне життя. Тобто необхідно створювати прототипи, які створюють креативні працівники
Енергія	Така, що наявна у людей креативних, які генерують ідеї та займаються творчістю в компанії	Енергія в цьому аспекті потрібна для того, щоб повністю захоплюватися певним завданням. Фактично цю енергію можна назвати натхненням
Сигналізування	Видимі знаки, спрямовані на всіх працівників	Межа між аналітичним і креативним режимами повинна бути чіткою, і вони не можуть перемішуватися – потрібно знайти їхнє гармонійне поєднання
Сміливість	У цьому аспекті є спорідненою з креативністю	Кардинальні ідеї практично завжди створюють кардинальні працівники. Ці працівники нетипові, адже потрібно мати мужність, щоб показати свою відмінність. Тому сміливі працівники відіграють величезну роль у створенні інновацій

Реальність – це простий і дуже потужний фактор креативності. На цьому етапі потрібно формувати шляхи втілення цієї ідеї в реальне життя. Тобто необхідно створювати прототипи. Це допомагає та полегшує роботу. По-перше, коли ідея починає втілюватись у реальність, вона викликає реакцію, якої не можуть викликати слова. По-друге, створення прототипу штовхає на дії в тому чи іншому напрямі, і будь-який із них є кращим, ніж апатія. По-третє, можливість і бажання втілити ідею значно посилюють ентузіазм.

Енергія. Управління енергією (персональною, командною та корпоративною) – запорука втілення інновацій. Енергія в цьому аспекті потрібна для того, щоб повністю захоплюватися певним завданням. Фактично цю енергію можна назвати натхненням.

Така поведінка притаманна творчим людям, які вміють створювати відповідний дух у компанії. Їхня енергія передається, і працівники, які нею заражаються, теж хочуть виконувати роботу із задоволенням. У кожного працівника компанії виникає жага рухатися та досягати перемог. Енергія є одним із ключових факторів креативності. Завдання, що стоїть перед компанією, – навчитися керувати цією енергією та позбуватися енергетичних бар'єрів, що можуть заважати в роботі. Класифікація останніх подана в табл. 2. [4], автором сформована їхня сутність, як вони впливають на креативність.

Є два важелі, що допомагають скерувати енергію всередині компанії: знизити вищезазначені бар'єри або ж підвищити мотивацію (в цьому моменті мотивація найбільше стосується цінностей). Лише той працівник, який розуміє та сприймає цінності компанії, зможе повністю присвятити себе роботі та бути дійсно продуктивним.

Сигналізування – це видимі знаки, спрямовані на всіх працівників. Саме ці знаки дають змогу передавати інформацію, що уможливорює творчу діяльність. Тобто межа між аналітичним і креативним режимами повинна бути чіткою, і вони не можуть перемішуватися – потрібно знайти їхнє гармонійне поєднання. Сигналізування – це навігація між переходами від одного режиму до іншого. Наприклад, той самий недороблений прототип – це сигнал, щоб аудиторія перейшла на креативний режим і думала.

Сміливість. Кардинальні ідеї практично завжди створюють кардинальні працівники. Ці працівники

нетипові, адже треба мати мужність, щоб показати свою відмінність. Ось чому сміливі працівники відіграють величезну роль у створенні інновацій. Сміливість – не вроджена характеристика. Вона виховується. Це такий важіль мотивації, як ступінь свободи, відносно якого є така закономірність: внутрішня мотивація, а відповідно, і творча активність різко підвищуються, коли працівники отримують право самостійно вибирати способи досягнення цілі, але не ціль як таку.

3-й етап. Мотивація до креативності.

Творче ставлення до певної діяльності складається з трьох елементів: компетентності, здібності та гнучкості до нестандартності мислення і мотивації. Керівник може впливати на перші два складники, але це шлях великих капіталовкладень, значних витрат часу. Більший ефект забезпечують міри, спрямовані на підвищення внутрішньої мотивації персоналу. Для здійснення цього менеджер має чотири важелі впливу [3]:

- складність поставлених перед підлеглим задач;
- ступінь наданої ним свободи;
- спосіб організації роботи в групі;
- рівень заохочення і характер організаційної підтримки.

Висока внутрішня мотивація наявна у тому разі, коли працівник вважає своє завдання досить складним, але виконуваним. При цьому, відчуваючи, що йому довіряють, робітник зможе працювати більш відповідально. Також завданням керівника є правильна організація роботи в групі, так, щоб у кожного виконавця була чітка роль у команді та певне, визначене коло обов'язків.

Сьогодні є також мотивація персоналу до генерування ідей [4]. Раніше для збирання ідей у працівників використовували скарбнички пропозицій, сьогодні є інша, більш дієва методика. Відомо, що в розвиненого, освіченого працівника час від часу виникають ідеї щодо вдосконалення та підвищення ефективності виробництва, він обговорює це поза межами компанії (в кулуарах та вдома) та не пропонує ідеї до змін керівництву. Причиною цього є відсутність чіткого механізму доведення ідей до реалізації в компанії.

Для реалізації ідеї необхідними є п'ять фаз управління:

1. Зародження ідеї. Кожна ідея, яка зароджується в думках підлеглих, повинна спрямовуватися

Таблиця 2

Види енергетичних бар'єрів у компанії

Види енергетичних бар'єрів	Сутність щодо впливу на креативність
Нестабільність процесу інновацій	Втрата ентузіазму, дефіцит коштів і часу, скепсис експертів, звільнення ключових працівників, запуск конкурентного продукту
Фрагментоване життя	Велика кількість проектів, розсіювання уваги, що приводить до зниження якості всіх проектів
Синдром «розділеного винахідника»	Розподіл процесу винахідництва на функціональні частини між різними підрозділами – велика кількість людей, надихати яких важко

на досягнення стратегічних цілей та поставлених завдань, що їм доносять на нарадах.

2. Формування первинного поштовху ідей. Пердусім потрібен лідер, який зможе контролювати та управляти процесом відбору ідей та відстоювання найбільш перспективних.

3. Розвиток та збагачення ідей. Під час правильної модерації в колі обговорення ідеї доповнюються та розвиваються, доводяться до майже досконалого вигляду.

4. Управлінська оцінка ідей. Найпростіший метод оцінки ідеї – розподіл за двовимірною шкалою, де за віссю Х – корисність від впровадження, а за віссю У – докладені зусилля.

5. Відбір ідей для практичної реалізації. Цей вибір залежить від відповідності ідеї певним стратегічним цілям компанії, затрат на її виконання та користі від впровадження. Остаточне рішення приймає відповідальна особа після мозкових штурмів та ідейних нарад.

Необхідно пам'ятати, що головний секрет успішного управління – ніколи не ображати «талант» та його творіння. Критикувати лише конструктивно, даючи висловити власну думку, спілкуючись на паритетних засадах. Необхідна домовленість між адміністратором і колективом: кожен повинен розуміти роль іншого в бізнес-процесі. Колективи, де знайдено таке порозуміння, відрізняються злагожденістю роботи, передбачуваністю творчих процесів [5].

Висновки. Таким чином, для того щоб правильно організувати процес розвитку креативності персоналу, керівник повинен використовувати такі три етапи, як: оцінка рівня розвитку організації щодо креативності персоналу, створення атмосфери сприяння креативності, мотивація до креативності. На кожному з етапів керівник повинен вирішувати певне коло питань. Енергія є одним із ключових факторів креативності. Завдання, що стоїть перед

компанією, – навчитися керувати цією енергією та позбуватися енергетичних бар'єрів, що можуть заважати в роботі.

У процесі цього дослідження було виявлено, що для розвитку та стимулювання креативного мислення в персоналу менеджер повинен давати йому свободу діяльності, стимулюючи до роботи шляхом уточнення кінцевої мети та значущості її виконання. Також він повинен стимулювати формування творчих рішень до виконання завдання за рахунок:

– створення атмосфери відвертості і взаємодії, в якій підлеглі зможуть стимулювати один в одному більшу обізнаність і висунення ідей;

– звільнення від зайвої владності та використання залежності підлеглих – традиційних схем управління. Усунення надмірності в адмініструванні, контролі й звітності;

– стимулювання за рахунок матеріальних важелів; – врахування індивідуальних відмінностей, надання глибокої оцінки унікальним рисам характеру кожної особистості, її сильним і слабким сторонам;

– забезпечення людей стимулювальною роботою, яка викликає почуття персонального та професійного росту;

– забезпечення підлеглих проектами і завданнями, які викликають почуття повноти і завершеності;

– надання можливості оскарження ідей за рахунок «підняття» рівня поставлених завдань і проектів трохи вище відомих здібностей підлеглих.

Отже, керівники можуть стимулювати творчу ініціативу своїх підлеглих різними методами та способами. Для найкращого результату необхідно розробити систему мотивації та розвитку креативності персоналу, яка в комплексі буде використовувати всі вищезазначені методи. Нагородою за їхні старання стане по-справжньому інноваційна компанія, де творчий підхід до справи – правило, а не виняток.

Список літератури:

1. Бушуев С.Д. Креативные технологии в управлении проектами и программами / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев и др. К.: Саммит книга, 2016, 768 с.
2. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств машинобудування / З.Е. Касьян // Вісник КНУТД. 2012. № 2. С. 168–172.
3. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Вип. 21.7. С. 360–364.
4. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: Монографія / І.В. Смолін К.: КНТЕУ, 2004. 344 с.
5. Шевырев А.В. Креативный менеджмент: синергетический подход / А.В. Шевырев. Белгород: ЛитКараВан, 2007. 215 с.
6. Сиваш Ю.М. Методичний підхід до оцінки креативності працівників на інноваційному підприємстві як складова управління створенням інновацій / Ю. М. Сиваш // Бізнес-навігатор. 2017. № 3 (42). С. 94–99.
7. Etkowitz H. Regional Innovation Initiator: The Entrepreneurial University in Various Triple Helix Models / H. Etkowitz and Z. Chunyan // Triple Helix VI conference. Singapore, 2007. pp. 14–19.

Тюхтій М.П., д.е.н.,
професор кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Сотченко Ю.К., старший викладач
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Воробйов О.П., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

Тюхтій М.П., Сотченко Ю.К., Воробйов О.П. Сутність та методика оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання України. У статті розкрито сутність ліквідності та платоспроможності підприємства. Розглянуто теоретичний аспект необхідності оцінки платоспроможності організації. Обґрунтовано необхідність аналізу платоспроможності. Розглянуто види та розрахунок відносних показників оцінки платоспроможності організації. Запропоновано шляхи поліпшення показників платоспроможності на підприємстві для підвищення ефективності його роботи.

Ключові слова: баланс, ліквідність, оцінка, платоспроможність, діагностика, аналіз, фінансові показники, методика.

Тюхтий Н.П., Сотченко Ю.К., Воробьев А.П. Сущность и методика оценки платежеспособности субъектов хозяйствования Украины. В статье раскрыта сущность ликвидности и платежеспособности предприятия. Рассмотрен теоретический аспект необходимости оценки платежеспособности организации. Обоснована необходимость анализа платежеспособности. Рассмотрены виды и расчет относительных показателей оценки платежеспособности организации. Предложены пути улучшения показателей платежеспособности предприятия для повышения эффективности его работы.

Ключевые слова: баланс, ликвидность, оценка, платежеспособность, диагностика, анализ, финансовые показатели, методика.

Tiukhtii M.P., Sotchenko Y.K., Vorobyov O.P. Essence and methodology for assessing business entities solvency of Ukraine. The article reveals the essence of the enterprises liquidity and solvency. The theoretical justification of the need to assess the organization solvency organization is considered. The need for the solvency analysis is justified. Types and calculation of relative indicators of the organization's solvency assessment are considered. Suggest ways to improve the indicators of solvency in the enterprise to improve the efficiency of its work.

Key words: balance, liquidity, valuation, solvency, diagnostics, analysis, financial indicators, methodology.

Постановка проблеми. Сьогодні питання аналізу та методики оцінки платоспроможності підприємства набувають особливої актуальності. Це зумовлено непростою економічною ситуацією в країні, складними умовами господарювання, великим відсотком підприємств та організацій, які розоряються. Значення цих показників актуальні і в процесі прогнозування майбутнього стану підприємства, оскільки саме цей аналіз дає змогу дійти висновків про перспективи компанії вже в найближчі терміни та можливості поліпшення слабких місць. В Україні є велика кількість підприємств, які є низькорентабельними або збитковими. В результаті компанії потребують джерела фінансування, що посилюється за рахунок знецінення оборотного капіталу через процеси інфляції. Підвищення власного капіталу компанії не завжди є позитивним. Якщо зростання оборотних активів супроводжується одночасним

збільшенням суми й величини боргів дебіторів, то збільшується баланс готової продукції, збільшуються невикористані запаси. У такому разі підприємство має фінансувати свою діяльність за рахунок прибутку. Виявляється, прибуток підприємства не виконує свою основну функцію – він не використовується для зростання вартості компанії на ринку. Платоспроможність являє собою один із найбільш важливих показників фінансово-економічного функціонування організації в умовах ринкової економіки. Аналіз і оцінка платоспроможності компанії, яка проведена своєчасно, дає змогу знизити внутрішні витрати компанії, а також зберегти гнучкість під час прийняття управлінських рішень. В умовах сучасної економіки підприємствам необхідно сформулювати найбільш оптимальну систему аналізу й оцінки платоспроможності, що дає можливість визначити ефективність управління фінансовими ресурсами,

майном компанії і його структурою, а також підтримувати продуктивні взаємини з партнерами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Під час написання цієї статті були використані праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, присвячені питанням аналізу й оцінки платоспроможності підприємства: Г. Панова, П.С. Роуз, П. Ревентлоу, В. Ковальова, В.С. Черкасова, А.Д. Шеремета. Серед українських науковців дослідження цієї проблеми були відображені в працях В.М. Середінської, Р.В. Федорович, Н. Гавришко, В. Галасюка, А. Поддєрьогіна, Д. Солодухи, М. Рибченко, Ю. Тютюнник, А. Шеремета, Є.Ф. Бріггема, Л.А. Лахтіонової, В.О. Подольської, Ф. Бутинця, Н.П. Шморгуна.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічної суті та змісту платоспроможності підприємства, надання теоретичного обґрунтування необхідності та суті оцінки платоспроможності організації, розкриття основної методики проведення аналізу та оцінки платоспроможності підприємства, визначення головних проблем зростання платоспроможності підприємства, оцінка методики основи розрахунку показників платоспроможності, запропонування напрямів забезпечення платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одним із показників, який характеризує фінансовий стан компанії, є оцінка платоспроможності підприємства. Під нею розуміють здатність компанії своєчасно гасити свої грошові зобов'язання наявними ресурсами.

Щоб вижити в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства підприємства, потрібно добре знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу за складом і джерелам утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – позикові [1, с. 59]. Основними завданнями аналізу платоспроможності є:

- своєчасна та об'єктивна діагностика платоспроможності підприємства;
- встановлення порушень і вивчення причин їх утворення.
- пошук резервів поліпшення платоспроможності підприємства;
- розроблення конкретних рекомендацій, які спрямовані на більш ефективне витрачання фінансових ресурсів і підвищення платоспроможності підприємства [2, с. 28].

Головною метою проведення оцінки платоспроможності підприємства є своєчасне встановлення та ліквідація недоліків у фінансовій роботі підприємства.

Платоспроможність будь-якого підприємства схильна до впливу величезної кількості різних негативних факторів, здатних в сукупності з'єднатися і дійти до певної негативної межі, тому можливий справжній провал, який неминуче призведе до банкрутства. Аналіз платоспроможності – це дослідження цілого набору взаємопов'язаних факторів,

як зовнішніх, так і внутрішніх. У будь-якому разі і зовнішні, і внутрішні чинники можуть вплинути на ліквідність підприємства.

Зовнішні фактори впливають на організацію із зовнішнього боку. Вони не підкоряються підприємству жодним чином. Але фірма може пом'якшити вплив зовнішніх факторів. Наприклад, компанія може проводити дослідження ринку з метою прогнозування можливих ринкових ситуацій. Основними зовнішніми факторами є ті, що безпосередньо пов'язані зі станом нашої економіки і світової в тому числі. Сюди ж включається і політична обстановка в країні, економічна ситуація, соціальна напруженість у суспільстві, стан ринку.

Об'єднання ринків, розвиток технологічного та інформаційного середовища, стан політики, конкурентне середовище, інноваційне середовище – все це дає безліч можливостей для підприємств, але, з іншого боку, вимагає більшої уваги на всіх рівнях фінансового управління. Внутрішні чинники пов'язані з конкретними діями цієї організації і перебувають під її впливом. Серед таких факторів окремо виділяють різні виробничі, інвестиційні та фінансові показники компанії [3, с. 248].

Методика оцінки платоспроможності за показниками вимагає послідовних аналітичних кроків і розрахунків. Як правило, загальний аналіз платоспроможності підприємства складається з двох основних етапів:

- розрахунок абсолютних показників платоспроможності;
- розрахунок відносних показників платоспроможності.

Головними джерелами інформації, необхідними для проведення аналізу платоспроможності підприємства, виступають бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух капіталу та інші форми звітності, інформація первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, яка розшифровує і деталізує окремі статті балансу.

Для здійснення цих розрахунків на першому етапі є методика порівняння активів підприємства, об'єднаних за ступенем зменшення ліквідності і пасивів, які групуються за ступенем терміновості погашення зобов'язань. Дані двох блоків необхідно зіставити одні з одними. Підприємство є повністю платоспроможним, а баланс вважається абсолютно ліквідним за умови таких співвідношень груп активів і зобов'язань: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

За виконання цих умов вважається, що підприємство має ідеальну ліквідність балансу. Ліквідність підприємства встановлюється не виходячи з передумов реалізації всіх наявних оборотних коштів, а на основі того, що в подальшому підприємство буде також функціонувати [4, с. 194].

Платоспроможність гарантує безперешкодне користування грошовими коштами підприємства, а

також сприяє безперервному виробничому процесу і реалізації товарів. Забезпечення безперервної платоспроможності за допомогою достатнього обсягу власного капіталу в структурі джерел фінансування дає можливість підприємству досягти стану фінансової стійкості та незалежності від зовнішніх негативних факторів, забезпечує його незалежність від зовнішніх кредиторів і знижує ризик стати неспроможною компанією.

Другим етапом визначення платоспроможності компанії є розрахунок відносних показників ліквідності, тобто аналіз платоспроможності за допомогою фінансових коефіцієнтів.

Одним з основних методів знаходження і встановлення рівня платоспроможності підприємства є коефіцієнтний аналіз. Під час цього аналізу значення коефіцієнтів зіставляють зі встановленими нормативними значеннями, потім формують загальну думку про платоспроможність або ж, навпаки, неплатоспроможність компанії [5, с. 116]. Під час цього аналізу підприємства з позицій припущення безперервності його діяльності у вітчизняній та світовій практиці за даними бухгалтерського балансу обчислюють такі основні коефіцієнти ліквідності, як: коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт критичної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності та інші, подані в таблиці 1.

Важливим показником, який характеризує ліквідність і платоспроможність підприємства, є власний оборотний капітал, який визначають як різницю між короткостроковими зобов'язаннями й оборотними активами. Підприємство має власний оборотний капітал доти, доки оборотні активи більші від короткострокових зобов'язань. Цей показник називають також чистими поточними активами. Коли в оборотних активах велику питому вагу займають важкореалізовані види, це може зменшувати платоспроможність підприємства.

Оцінка загального функціонування підприємства, виходячи з системи показників її платоспроможності, дає можливість всебічно вивчити й охарактеризувати потреби у коштах, а також скласти прогноз фінансової стратегії, виходячи з поточної економічної нестабільності. Однак кожне підприємство повинно самостійно забезпечувати збереження показників платоспроможності на встановленому рівні, ґрунтуючись як на аналізі власного стану, який формується на певні проміжки часу, так і на прогнозовані на майбутні періоди результати роботи [2, с. 28].

Завдання поліпшення показників платоспроможності стоїть перед усіма без винятку підприємствами, але не завжди можливо його виконати, тобто мінімізувати дебіторську заборгованість. Тривалий виробничий цикл, що укладається з умовами відстрочки платежів, сприяє формуванню боргу, який є некритичним і часто дає йому змогу розвиватися,

а не перешкоджає розвитку фірми. Що стосується такої заборгованості, то компанія може збільшити внутрішній контроль і попередити його необґрунтоване зростання. Оцінка ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства має на меті виявлення негативних тенденцій з метою розроблення заходів щодо поліпшення виявлених недоліків.

Підвищення ефективності діяльності (у разі здійснення грамотного управління фінансами сприяє зростанню платоспроможності) підприємство може досягти:

- за допомогою розширення асортименту продукції, що виробляється і спектру послуг, що надаються;
- за допомогою розвитку найбільш прибуткових видів бізнесу;
- за допомогою скорочення витрат;
- за допомогою розширення ринку збуту продукції (послуг) за рахунок зниження ціни;
- за допомогою підвищення якості продукції, що збільшить обсяги виробництва і збуту і з часом дасть змогу підвищити ціни.

Під час оцінки платоспроможності компанії необхідно брати до уваги всі причини фінансових труднощів, частоту їх утворення, а також тривалість невиконання заборгованостями. Причинами виникнення неплатежів можна вважати: невиконання плану виробництва і реалізації готової продукції; збільшення її собівартості; невиконання плану прибутку; підвищені зобов'язання за податками. Під час фінансової кризи безліч організацій перебувають далеко не у кращому фінансовому становищі. Найчастіше головною причиною цього є нестача власних фінансових ресурсів та інших активів.

Про те, що організація знаходиться в стані неплатоспроможності, найчастіше говорить присутність таких «хворих» статей звітності підприємства, як: «Збитки», «Кредити і позики, не погашені в строк», «Прострочена кредиторська заборгованість». З наведеного вище випливає, що платоспроможності та ліквідності можна досягти тільки за:

- достатнього обсягу власних коштів;
- гідного рівня якості активів компанії;
- наявності постійних доходів у підприємства;
- задовільного рівня рентабельності, зі взяттям до уваги фінансових і операційних ризиків;
- досить високого ступеня ліквідності балансу;
- наявності широких можливостей для подальшого залучення позикового капіталу.

Для того щоб підприємство вважалось платоспроможним і ліквідним, йому необхідно мати досить гнучку структуру капіталу і бути здатним правильно здійснити його рух, забезпечуючи при цьому безперервне домінування надходжень організації над її витратами з метою збереження платоспроможності і формування хороших умов для самофінансування.

Відносні показники оцінки платоспроможності підприємства [3; 5]

Найменування показника платоспроможності	Порядок розрахунку	Показник	Норма	Характеристика
Коефіцієнт поточної ліквідності	$КПЛ = OA / K3$	OA (оборотні активи підприємства); K3 (короткострокові зобов'язання підприємства);	2	Показує, скільки грн. поточних оборотних активів припадає на 1 грн. поточних короткострокових зобов'язань
Коефіцієнт критичної ліквідності	$ККЛ = (ДЗ + КФВ + ГК + IOA) / K3$	ДЗ (дебіторська заборгованість підприємства); КФВ (короткострокові фінансові вкладення); ГК (грошові кошти та їх еквіваленти); IOA (інші оборотні активи);	1	Показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство зможе погасити за умови реалізації дебіторської заборгованості
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$КАЛ = ГК + КФВ / K3$	ГК (грошові кошти та їх еквіваленти); IOA (інші оборотні активи);	0,25 – 0,3	Показує, яка частина короткострокових позикових коштів може бути погашено негайно
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності	$КТЛ = ГК + КФВ + ДЗ / K3$	НМА (нематеріальні активи); O3 (основні засоби); З (запаси підприємства); ДЗП (довгострокові зобов'язання підприємства);	0,7 – 0,8	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок швидко реалізованих активів
Коефіцієнт загальної платоспроможності	$КОП = (НМА + O3 + З) / (ДЗП + K3)$	НЕА (необоротні (імобілізовані) активи).	≥ 1	Показує загальну оцінку платоспроможності, а також пояснює, як позикові кошти забезпечені матеріальними засобами організації
Власні оборотні кошти	$ВОК = OA - K3$		> 0	Характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття його поточних активів
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	$ВОК = OA - K3 / OA$		$\geq 0,1$	Показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства
Коефіцієнт маневреності ВОК	$Кман\ ВОК = ГК / ВОК$		0 – 1	Характеризує ту частину ВОК, яка знаходиться у формі грошових коштів, тобто коштів, що мають абсолютну ліквідність
Частка оборотних коштів в активах	$Частка\ ОК = OA / ВБ$		-	Показує питому вагу оборотних коштів у підсумку активу
Частка ВОК у загальній сумі оборотних активів	$Частка\ ОК\ в\ OA = ВОК / OA$		-	Показує, яка частина оборотних коштів є власними коштами підприємства, тобто скільки грн. оборотних коштів припадає на одну грн. власних оборотних коштів
Частка запасів в оборотних активах	$Частка\ З = З / OA$		-	Показує питому вагу запасів в оборотних активах
Частка ВОК в покритті запасів	$Частка\ ВОК\ в\ ПЗ = ВОК / Запаси$		$> 0,5$	Характеризує ту частину вартості запасів, яка покривається ВОК
Коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	$Кв/п = ВК / ПК$		≥ 1	Відображає залежність підприємства від позикових джерел фінансування. Показує, скільки припадає позикових коштів на 1 грн. власних коштів.
Коефіцієнт співвідношення мобільних та імобілізованих коштів	$Км/ім = OA / НЕА$		0,2 – 2,4 ≥ 1	Характеризує обсяг необоротних активів, що припадає на 1 грн. оборотних активів

Висновки. Дослідження звітності будь-якого підприємства необхідне всім суб'єктам економічних відносин. Відповідно до звітів засновники і власники компанії доходять висновків про варіанти вилучення доходу від інвестицій в організацію, постачальники і покупці оцінюють стабільність комерційних відносин, визначають здатність партнера виконувати зобов'язання в повному обсязі та своєчасно, кредитори прогнозують платоспроможність організації під час оцінки ймовірності банкрутства під час надання їм позикових коштів. Позначення чітких меж платоспроможності підприємства слід відносити до однієї з найважливіших проблем економічної практики в сучасних умовах, оскільки незадовільна, а іноді занадто низька платоспроможність і ліквідність можуть бути причиною відсутності у компанії коштів, необхідних для подальшого розширення і поліпшення виробництва, а також, у підсумку, до банкрутства всієї організації. Однак «зайва ліквідність» може створювати перешкоди і гальмувати загальний розвиток компанії,

обтяжуючи її витрати додатковими і надлишковими запасами, резервами і грошовими коштами, які не включені в оборот і не спрямовані на розвиток виробництва. Роль платоспроможності та ліквідності також полягає в тому, що стосовно залучення інвестицій, придбання кредитів, у підборі постачальників, а також пошуку висококваліфікованих співробітників платоспроможне підприємство має явну перевагу над іншими організаціями схожого профілю. В кінцевому підсумку така організація не має конфліктів із державою і суспільством загалом, оскільки вона в чітко встановлені терміни оплачує податки в бюджет, внески до фондів соціального та медичного забезпечення, заробітну плату працівникам підприємства, дивідендні виплати акціонерам цієї компанії, а банкам надає гарантію повного повернення кредитів і сплати за ними відсотків. Організація менш залежна від непередбачених змін стану і кон'юнктури ринку, якщо має високу платоспроможність і, відповідно, має найменший ризик стати банкрутом.

Список літератури:

1. Носова Є.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства [Текст] / Є.А. Носова // Економіка. Проблеми економічного становлення. 2012. № 2. С. 58–64.
2. Вдовенко Л. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників / Л. Вдовенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ / – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2012. Вип. 10. Частина 2. С. 27–29.
3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Р.О. Костирко. Х.: Фактор, 2007. 784 с.
4. Котляр М.Л. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства / М.Л. Котляр // Економічний простір. 2008. № 11. С. 192–199.
5. Дєєва Н.М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / Н.М. Дєєва, О.І. Дедіков. К.: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.

Ткаченко М.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»

Євась Т.В., старший викладач
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»

Жукова О.А., старший викладач
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»

АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ткаченко М.І., Євась Т.В., Жукова О.А. Актуальні підходи до управління персоналом підприємства. У статті розкрито сутність категорій «персонал» та «управління персоналом». Розглянуто зміст основних законів управлінської діяльності. Досліджено особливості управління, що базується на взаємодії та впливі на працівників. Проаналізовано інноваційні підходи до управління персоналом: управління талантами і лідерством, HR-аналітика, управління залученістю, поведінкою і культурою. Визначено основні завдання застосування запропонованих підходів до управління персоналом.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, концепція управління персоналом, менеджмент, управлінська діяльність.

Ткаченко М.И., Евась Т.В., Жукова О.А. Актуальные подходы к управлению персоналом предприятия. В статье раскрыта сущность категорий «персонал» и «управление персоналом». Рассмотрено содержание основных законов управленческой деятельности. Исследованы особенности управления, основанного на взаимодействии и влиянии на сотрудников. Проанализированы инновационные подходы к управлению персоналом: управление талантами и лидерством, HR-аналитика, управление вовлеченностью, поведением и культурой. Определены основные задания использования предложенных подходов к управлению персоналом.

Ключові слова: персонал, управление персоналом, концепция управления персоналом, менеджмент, управленческая деятельность.

Tkachenko M.I., Yevas T.V., Zhukova O.A. The actual approaches to managing of the personnel of the enterprise. The article describes the essence of the categories “personnel” and “personnel management”. The content of the basic laws of administrative activity is considered. The features of management based on interaction and influence on employees are investigated. The innovative approaches to personnel managing are analyzed: talent management and leadership, HR-analytics, attraction management, behavior and culture. The background tasks of application of proposed approaches to personnel managing are determined.

Key words: personnel, personnel managing, concept of personnel management, management, management.

Постановка проблеми. Сучасні зміни зовнішніх та внутрішніх виробничих умов, нестабільність економічного та соціального розвитку суспільства, глобалізація та інформатизація висувають нові вимоги до управління персоналом. Персонал – це основа будь-якого підприємства, і без нього неможливе його функціонування, тому вивчення проблем, особливостей, підходів та методів ефективного управління персоналом залишається актуальним та зумовлене об'єктивними змінами, що визначають сьогодні виробничо-господарську діяльність та активну роль персоналу в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти побудови ефективної

системи управління персоналом на підприємстві висвітлювались у працях провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників. Різноманітні проблеми процесу управління персоналом, нові підходи, методи, технології та інструменти вивчали науковці С.В. Стрехова [1], Ю.І. Палеха [2], В.М. Данюк [3], В.М. Петюх [3], С.О. Цимбалюк [3], М.О. Меньшикова [4], С.Е. Сардак [5], О.О. Третяк [5], В.Г. Алієв [6], К. Родлер [7], Е. Кирхлер [7], А.В. Василик [8] та інші.

Незважаючи на велику кількість публікацій з цієї проблематики, актуальним завданням залишається вдосконалення системи управління персоналом та впровадження у діяльність вітчизняних

підприємств сучасних інноваційних підходів до управління персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності управління персоналом підприємства; розгляд основних законів управлінської діяльності; дослідження змісту актуальних підходів до управління персоналом в сучасних умовах господарювання.

Виклад основних результатів. Персонал – найскладніший об'єкт для управління за рахунок того, що кожна людина є цілісною, неповторною, має особисті соціально-психологічні якості та характерні особливості [1, с. 226].

Персонал – це працівники того чи іншого підприємства, організації чи установи, які працюють на ньому на постійній чи тимчасовій основі за трудовим договором або трудовою угодою [2, с. 31].

Вирішальна значущість та цінність працівників як основи формування та функціонування підприємства зумовили виникнення системи управління персоналом, що є однією з найважливіших сфер його діяльності, від якої залежить ефективність господарювання підприємства.

Сьогодні у науковій літературі наведена значна кількість тлумачень категорії «управління персоналом».

Управління персоналом розглядається як частина функціональної сфери кадрового господарства як основного механізму організації [3, с. 43].

Управління персоналом – це сукупність механізмів, принципів, форм і методів взаємодії під час формування, розвитку та діяльності персоналу організації, що реалізується як низка взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності [4, с. 87–88].

Управління персоналом – постійний вплив на персонал у різних часових лагах для забезпечення розвитку підприємства (застосування визначених керівництвом дій, маркетинг персоналу, оцінювання, розвиток персоналу, вивільнення, організація кадрового діловодства тощо) [5, с. 156].

Управління персоналом підприємства повинно не тільки базуватися на загальних принципах та функціях менеджменту, традиційних підходах до управління, але й враховувати основні закони управлінської діяльності, а саме: закон невизначеності відгуку, закон неадекватності взаємного сприйняття, закон неадекватності самооцінки, закон спотворення інформації, закон самозбереження і закон компенсації. Розглянемо сутність цих законів.

1. Закон невизначеності відгуку. Суть полягає в тому, що різні люди в різний час можуть якісно по-різному реагувати на однакові впливи. На банальну грубість на свою адресу одна людина відповість грубістю, інша – змовчить, а третя буде намагатися заспокоїти грубіяна.

2. Закон неадекватності взаємного сприйняття. Суть цього закону полягає в тому, що людина ніколи не може збагнути іншу людину з тією точністю і повнотою, яка була б достатньою для серйозних

рішень щодо цієї людини. Наше сприйняття «влаштовано» таким чином, що практично ніколи не буває точним і повним.

3. Закон неадекватності самооцінки. Суть цього закону полягає в тому, що під час спроби оцінити себе людина стикається з тими самими внутрішніми бар'єрами та обмеженнями, що і під час аналізу інших людей. Відомо, що самооцінка ніколи не буває адекватною – вона завжди або завищена, або занижена.

4. Закон спотворення інформації. Суть цього закону полягає в тому, що управлінська інформація має об'єктивну тенденцію до зміни сенсу в процесі руху «зверху вниз».

5. Закон самозбереження. Суть цього закону – в тому, що одним із провідних мотивів, що визначають поведінку людей, є збереження особистого статусу, заможності, власної гідності.

6. Закон компенсації. У загальному вигляді цей закон означає, що людина, яка має якісь недоліки, складнощі або проблеми в одній сфері життєдіяльності, свідомо чи несвідомо намагається компенсувати їх посиленою роботою в іншій сфері [6].

Крім розуміння та вміння використовувати на практиці закони управлінської діяльності, менеджерам під час побудови системи управління персоналом підприємства необхідно також враховувати особливості управління, заснованого на взаємодії та впливі на працівників.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику та розкрито особливості управління, що базується на взаємодії та впливі на працівників.

Управління під час взаємодії з підлеглими зводиться до обміну внесками між працівником та керівником, основою якого є продуктивність та винагорода за результат. Під час управління, що впливає на підлеглих, в центрі знаходиться вплив зразка керівника. Раціональний принцип взаємодіючого управління замінюється та, відповідно, розширюється за рахунок емоційного принципу управління, що впливає на підлеглих.

Виділення виробничо-економічних цілей, що притаманне підходу управління, заснованому на взаємодії з підлеглими, підтверджує принцип раціональності. Цей принцип впливає на вирівнювання управлінської поведінки, що сьогодні переважає на практиці. Аби працівники досягли високої продуктивності, тобто виробничих цілей, застосовуються змістовні та процесуальні теорії мотивації. На основі специфічних стимулів, наприклад, через винагороди або збільшення особистої відповідальності та децентралізації компетенції прийняття рішень, працівники повинні плідно використовувати свободу автономії. Внутрішнє значення участі у виробничому процесі, що впливає з цього, також являє собою економічний інтерес для підприємства. Так само працівник може досягти поставлених виробничих цілей під час стимулювання зовнішньої

Відмінності між управлінням, що взаємодіє з підлеглими, та управлінням, що впливає на підлеглих

Управління під час взаємодії з підлеглими	Управління, що впливає на підлеглих
Залежність винагороди: обіцянка винагороди за гарну продуктивність; визнання продуктивності.	Харизма: сприяє баченню та відчуттю місії, дає гордість, повагу та довіру.
Управління за допомогою виключень (активно): здійснюються спостереження, шукаються відхилення від правил та проводяться коригувальні заходи.	Натхнення: об'єднує високі очікування; фокусує зусилля; беручи до уваги важливі цілі, може виявлятися дуже зрозуміло.
Управління за допомогою виключень (пасивно): втручання відбувається тільки тоді, коли не досягаються стандарти.	Інтелектуальна стимуляція: сприяє інтелігентному, раціональному та докладно обдуманому вирішенню проблем.
Потурання: відмова брати на себе відповідальність; уникнення випадків прийняття рішень.	Індивідуальне звернення: надається індивідуальна увага; звертається до кожного працівника як до індивідуума; є наставником та спрямовує.

Джерело: [7, с. 90]

мотивації, тобто через зусилля, спрямовані на підвищення кваліфікації, сприятливу кадрову політику та підвищення по службі [7, с. 90–91].

По суті, управління під час взаємодії з підлеглими засноване на обопільності. Це відношення між працівниками та керівниками впливає з обміну винагородами як результату визнання продуктивності (наприклад, адекватна заробітна плата). Керівники встановлюють цілі та разом із працівниками визначають види діяльності та поле відповідальності з метою досягнення попередньо встановлених цілей підприємства. Це відношення засновується на ієрархії, менеджменті зв'язків обміну і здатності досягнення результатів під час контролю структур та процесів.

Основним принципом управління, що впливає на підлеглих, є емоційність. Керівник ідеалізується та дає працівникам можливість ідентифікації. Також на рівні дій викликається процес імітації. Крім того, для управління, що впливає на працівників, велике значення мають компоненти прогнозування. Основні лінії прогнозування для більшості людей мають особливу привабливість, зокрема тоді, коли вони приносять відповідну користь у робочих буднях. Тому ефективне прогнозування повинно сприяти не конкретному меркантильному змісту, а далекосяжній свободі.

В ідеальній ситуації управління, що впливає на підлеглих, звертається рівною мірою як до почуття, так і до розуму. Метою такого управління є підвищення мотивації учасників, отримання задоволення від співробітництва та посилення усвідомлення успіху. Відносини між керівником та працівниками базуються замість прямого контролю на взаємній довірі. Цьому сприяє ясне та довгострокове прогнозування, розвиток та сприяння самоконтролю працівників [7, с. 93–94].

Також сьогодні ефективність управління персоналом підприємства визначається, серед іншого, і здатністю керівників застосовувати інноваційні під-

ходи та інструменти до управління працівниками. Їхня інноваційність може мати загальний характер, або тільки регіональний, або винятково для цієї компанії, яка усвідомила необхідність і почала впроваджувати передові практики управління людськими ресурсами [8, с. 306–307].

Одними із найбільш актуальних інноваційних підходів до управління персоналом є управління талантами і лідерством; HR-аналітика; управління залученістю, поведінкою і культурою – це ті напрями діяльності, які нині повинні бути найпріоритетнішими для керівників.

Управління талантами – це таке управління персоналом, за якого враховуються індивідуальні особливості розвитку кожного співробітника, надається допомога в удосконаленні його сильних сторін і в поліпшенні тих ділових якостей, в яких, на власну думку, думку колег і лінійних менеджерів, він відчуває нестачу. Управляючи талантами, успішні компанії руйнують кордони між структурними підрозділами компанії та філіями, збагачуючи таким чином їх талантами та лідерством. Згідно з цим підходом, талановиті співробітники не належать окремим керівникам; швидше ці співробітники підтримують організацію загалом.

Також успішні компанії чітко визначають критерії лідерства, що охоплюють весь ланцюг цінності HR. Систематично застосовуючи свої критерії лідерства у всіх процесах відбору, просування та мотивування, ці компанії дають прозорі інструкції для своїх працівників і отримують переконання, що їхні таланти найкращим чином відповідають стратегії компанії, спрямовуючи її до вершини.

В основі HR-аналітики лежить аналіз даних для складання прогнозів, а також моніторингу і вдосконалення HR-процесів та управління персоналом. Оцінювання має стати основою для побудови прогнозних моделей щодо залученості, продуктивності і поведінки персоналу. Причому це має відбуватися систематично і регулярно.

Діяльність із формування залученості персоналу, управління поведінкою і культурою відображає міру, якою організація може встановлювати норми і моделі поведінки для персоналу, залучати й утримувати працівників, давати їм відчуття, що вони здійснюють свій внесок у щось значуще. Успішні компанії не спостерігають, як культура чи поведінка працівників руйнує цінність, вони активно формують та інвестують у розвиток культури. Часто це великі інвестиції і перетворення організаційних процесів, які мають сильний вплив на культуру компанії, такі як контроль, стратегічне планування, управління інвестиціями і продуктивністю, управління кар'єрою тощо [8, с. 307–310].

Отже, розглянуті вище основні закони управлінської діяльності, особливості управління, що базуються на взаємодії та впливі на працівників, та актуальні інноваційні підходи до управління персоналом необхідно закладати в основу концепції управління персоналом, яка розробляється для більш чіткої організації системи управління працівниками на підприємстві та деталізує напрями кадрової політики, які прийняті в стратегічному плані розвитку підприємства.

Мета концепції управління персоналом – створення системи, що ґрунтується в основному не на адміністративних методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами підприємства за досягнення високої продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва, одержання найвищих економічних результатів діяльності підприємства. Основу концепції управління персоналом підприємства нині становить зростаюча роль

особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і спрямовувати згідно із завданнями, що стоять перед підприємством [1, с. 230].

Висновки. Сучасні швидкі виробничо-господарські перетворення змушують підприємства формувати ефективну систему управління персоналом, спонукають керівництво до вивчення різних теорій, методів, інструментів та підходів до управління, які пропонуються вченими та практиками-управлінцями, та вибору найбільш прийнятних до визначеного соціально-економічного становища, адаптації їх відповідно умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Зокрема, такими актуальними підходами до управління персоналом підприємства є врахування основних законів управлінської діяльності; використання управління, що базується на взаємодії та впливі на працівників; управління талантами і лідерством; HR-аналітика; управління залученістю, поведінкою і культурою.

При цьому основними завданнями застосування вказаних вище підходів до управління персоналом має бути: підвищення продуктивності діяльності; ефективне навчання і розвиток персоналу; покращення робочих взаємин і створення творчого середовища; поліпшення якості трудового життя; стимулювання креативності працівників; звільнення менеджерів від рутинних функцій, краще використання майстерності і здібностей людей; підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень; залученість і лояльність персоналу, згуртованість колективу; забезпечення балансу інтересів підприємства та працівника.

Список літератури:

1. Стрехова С.В. Взаємозв'язок і взаємообумовленість елементів системи управління персоналом. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6 (132). С. 225–233.
2. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу: навч. посібник. К.: Ліра-К, 2010. 338 с.
3. Менеджмент персоналу: навч.-метод. посібник / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. К.: КНЕУ, 2006. 398 с.
4. Меньшикова М.О. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации. URL: <http://scientific-notes.ru/pdf/007-07.pdf> (дата звернення: 19.08.2018).
5. Сардак С.Е., Третьяк О.О. Управление персоналом: теоретичні аспекти та практичні здобутки. Д.: Інновація, 2009. 157 с.
6. Алієв В.Г. Шість базових законів впливу, без яких неможливе управління. URL: <http://staff-capital.com/uk/articles/shistbazovyh-zakoniv-vplyvu-bez-jakyh-nemozhlyve-efektyvne-upravlinnya.html> (дата звернення: 16.08.2018).
7. Родлер К., Кирхлер Э. Управление в организациях. Психология труда и организационная психология; т. 2. / Пер. с нем. Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2003. 128 с.
8. Василик А.В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2014. № 1. С. 306–314. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttt_2014_1_51 (дата звернення: 17.08.2018).

Трифонов Г.Ф., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Сотченко Ю.К., старший викладач
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Туркіна К., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Трифонов Г.Ф., Сотченко Ю.К., Туркіна К. Шляхи підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства в кризових умовах. У статті розглянуто сутність і характеристики трудових ресурсів. Виявлено основні проблеми, що обмежують розвиток трудових ресурсів підприємства і країни загалом. Розглянуто методiku аналізу ефективності використання трудових ресурсів та запропоновано основні напрями щодо вдосконалення їх розвитку та використання.

Ключові слова: трудові ресурси, економічний аналіз, ефективність використання, безробіття, освіта, рух трудових ресурсів, продуктивність праці, кризові умови.

Трифонов Г.П., Сотченко Ю.К., Туркіна К. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в кризисных условиях. В статье рассмотрены сущность и характеристики трудовых ресурсов. Вывявлены основные проблемы, ограничивающие развитие трудовых ресурсов предприятия и страны в целом. Рассмотрена методика анализа эффективности использования трудовых ресурсов и предложены основные направления по совершенствованию их развития и использования.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, экономический анализ, эффективность использования, безработица, образование, движение трудовых ресурсов, производительность труда, кризисные условия.

Trifonov G.F., Sotchenko Y.K., Turkina K. Essence and methodology for assessing business entities solvency of Ukraine. The essence and characteristics of labor resources are considered in the article. The main problems that limit the development of the enterprises labor resources and the country as a whole are revealed. The methodology for analyzing the efficiency of the labor resources use is considered and the main directions for improving their development and use are proposed.

Key words: labor resources, economic analysis, efficiency of use, unemployment, education, movement of labor resources, labor productivity, crisis conditions.

Постановка проблеми. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів – одне з найважливіших завдань сектору економічного розвитку підприємств в умовах сучасної кризи. Для вирішення цього завдання на підприємстві повинна регулярно проводитися об'єктивна оцінка ефективності використання трудових ресурсів, якими володіє кризова організація, виявлення рівня потреби підприємства в робочій силі і пошук шляхів, які дадуть змогу найбільш ефективно і повно використовувати трудові ресурси в межах інтересів як суспільства загалом, так і підприємства зокрема. Сьогодні в економіці України йдуть ринкові перетворення, що впливають на всю сферу суспільного відтворення, внаслідок чого відбуваються зміни і в соціально-трудових відносинах. Все це зумовлює необхідність забезпечення підвищення ефективності розвитку різних сфер економіки, а це неможливо без здійснення регулювання руху трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням і вивченням цієї теми займалися такі вітчизняні автори, як О.А. Грішнова, Л.В. Беззубко, В.І. Токарева, В. Герасимчук, В.М. Колпаков, В. Савченко, М. Чумаченко, Л. Шаульська, Г. Дмитренко, Г.В. Щокін, а також російські та зарубіжні вчені, такі як В. Адамчук, Н. Волгіна, Б. Генкін, Ю. Кокіна, Р. Колосова, Б. Мазманова, А. Маршал, Г. Мелік'ян, М. Мескон, В. Приймак, П. Самуельсон, Р. Яковлев, які велику увагу приділяли впливу управління трудовими ресурсами на підприємство, питанням розроблення нової ринкової концепції управління трудовими ресурсами, посилення місця і ролі управління ними.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних проблем, що перешкоджають розвитку трудових ресурсів. Запропоновано заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Вивчено сучасні методи і прин-

ципи аналізу показників, які відображають рівень ефективності використання трудових ресурсів на сучасних підприємствах в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Грамотне використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах кризи істотно впливає на результативність процесу виробництва і показники якості виробленої продукції. Рівень забезпеченості трудовими ресурсами, ефективність їх використання та рівень продуктивності праці – це прямі показники, що впливають на зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, а також підвищення ефективності самого процесу функціонування підприємства загалом. Проведення економічного аналізу показників ефективності використання трудових ресурсів необхідне для розроблення стратегічного розвитку підприємства, що дає змогу контролювати поставлені завдання й оцінювати результати їх реалізації.

Аналіз спрямований на визначення поточного економічного стану елементів підприємства та прогнозування перспектив і напрямів розвитку в подальшому з урахуванням кризової ситуації і вимог ринку. Методика економічного аналізу ефективності використання трудових ресурсів в умовах кризи, як правило, реалізується такими послідовними етапами (рис. 1).

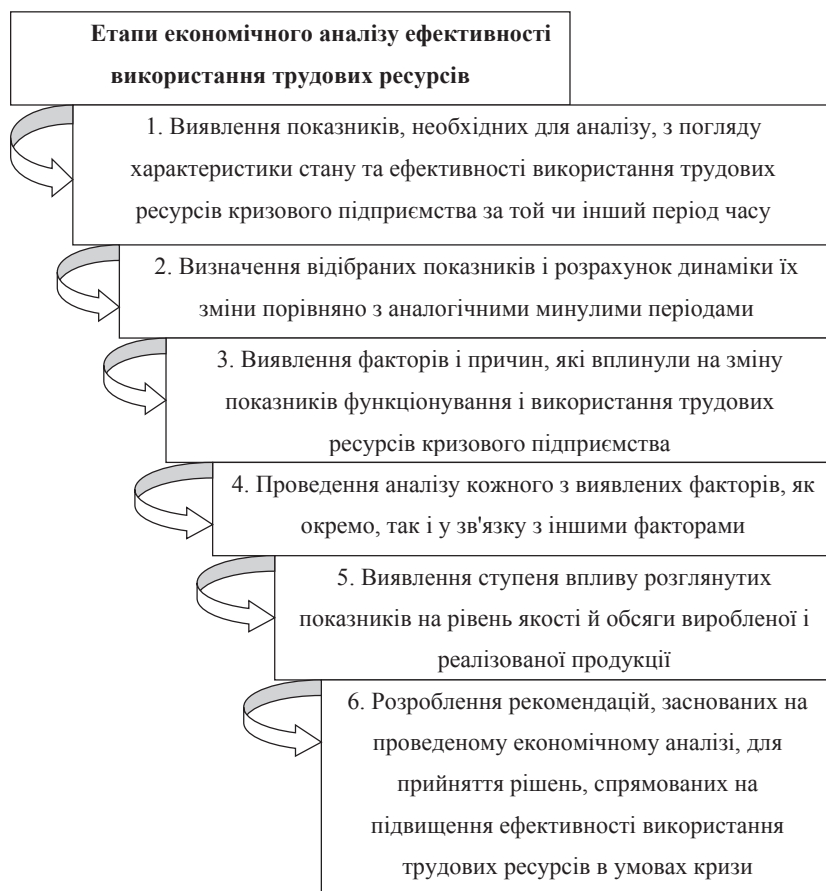


Рис. 1. Етапи економічного аналізу ефективності використання трудових ресурсів в умовах кризи

Джерело: побудовано автором за [3]

Проведення аналізу показників ефективності використання трудових ресурсів на кризовому підприємстві – один із найважливіших аспектів економіко-аналітичної діяльності, оскільки тільки на цій основі можуть бути основні чинники подолання кризового стану. Проведення економічного аналізу показників, що відображають ефективність використання трудових ресурсів, має за мету більш точну оцінку техніко-економічного потенціалу кризового підприємства, що дає змогу виявити напрями більш ефективного використання трудових ресурсів підприємства і поліпшення діючих умов праці і форм оплати, зазначити шляхи розвитку соціально-трудових відносин та ін. [1, с. 122]

Основні завдання економічного аналізу показників ефективності використання трудових ресурсів підприємства в умовах кризи полягають у виявленні та оцінці рівня виконання поставлених цілей, визначенні шляхів подальшого зростання продуктивності праці, у визначенні ступеня ефективності управління фондом оплати праці і способів збільшення виробництва продукції [4]. Багато економістів приділяють особливу увагу розробленню методів оцінки показників, що відображають ефективність використання трудових ресурсів, особливо в умовах кризи. Традиційні методи оцінки щодня доповнюються і розширюються, що зумовлено постійно змінюваними ринковими умовами.

Можна виділити такі показники ефективності використання трудових ресурсів кризового підприємства, як:

- середня чисельність робітників, зайнятих на підприємстві;
- показник рівня зайнятості фізичною та розумовою працею;
- критерій інтенсивності праці,
- кількість відпрацьованих днів;
- кількість часу, який відпрацьовано одним працівником;
- показник використання фонду робочого часу;
- показник продуктивності праці;
- ступінь використання фонду заробітної плати.

Структура і рух трудових ресурсів відображають складники комплексного аналізу ефективного використання трудових ресурсів на кризовому підприємстві:

- коефіцієнт загального обороту;
 - коефіцієнт обороту з прийому;
 - коефіцієнт обороту з вибуття;
 - коефіцієнт плинності кадрів;
 - коефіцієнт заповнення працівників;
 - коефіцієнт сталості персоналу
- [6, с. 268].

Зазначені показники можна назвати найбільш повними з погляду необхідності проведення економічного аналізу показників ефективності використання трудових ресурсів кризового підприємства. Використання різних методів сучасного аналізу повинно бути засноване на таких економічних закономірностях:

- темп зростання продуктивності праці на підприємстві повинен перевищувати темп зростання чисельності працівників та фонду заробітної плати;
- підвищення рівня продуктивності праці має вести до економії фонду оплати праці і знижувати собівартість продукції, виробленої на підприємстві;
- у процесі прийняття управлінського рішення необхідно орієнтуватися на економію витрат, а не на зниження видатків на утримання трудових ресурсів [2, с. 57].

Як результат цього процесу – розроблення напрямів стратегічного управління ефективністю діяльності трудових ресурсів підприємства, що особливо важливо в складних умовах. Управлінські рішення, які приймаються на підставі результатів аналізу показників ефективності діяльності трудових ресурсів, повинні бути спрямовані на визначення мети розвитку і вдосконалення процесу управління трудовими ресурсами, а також вивільнення коштів, за допомогою яких ці цілі будуть досягнуті. Стратегія розвитку трудових ресурсів, прийнята на базі цього економічного аналізу, не повинна йти врозрід із генеральною стратегією підприємства. Керівництву необхідно враховувати, що наявні економічні проблеми кризового підприємства, такі як істотне скорочення чисельності населення в працездатному віці, збільшення частки трудової міграції, ускладнення діючих бізнес-процесів і соціальної та правової бази, що забезпечує ведення економічної діяльності, роблять процес управління трудовими ресурсами найбільш пріоритетним напрямом соціального й економічного розвитку підприємства [5, с. 38].

Саме ефективність використання трудових ресурсів у процесі кризи спрямована на позитивні зміни у необоротних активах, стані матеріальних та грошових ресурсів підприємства, що дає змогу більш ефективно досягати стратегічних цілей фінансової та виробничої системи. Від грамотного використання отриманих даних у процесі економічного аналізу, ефективності використання трудових ресурсів безпосередньо залежить результативність у процесах функціонування фінансових, матеріальних, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів підприємства, які визначають його фінансову стійкість. Для прийняття рішень у галузі управління ефективності використання трудових ресурсів, які будуть об'єктивними та обґрунтованими, необхідно розробити комплексний механізм, що дає змогу забезпечити ефективність оцінки трудових ресурсів кризового підприємства.

Сучасні методичні аспекти економічного аналізу показників, що відображають ефективність використання трудових ресурсів кризового підприємства, повинен бути предметом постійної уваги з боку керівництва підприємства з метою прийняття на його основі компетентних управлінських рішень. Однак не можна погодитися, що такий аналіз повинен бути ізольованим від загального екологічного аналізу показників розвитку підприємства. Такий аналіз повинен обов'язково мати великий часовий період, який повинен включати також успішні роки підприємства, що дасть змогу виявити в тому числі й причини кризового стану.

Характерною особливістю кожної економічної системи є те, що одним із потужних чинників поліпшення якості виробленої продукції і послуг, що надаються, підвищення продуктивності та ефективності праці і загалом розширення обсягів суспільного виробництва є вдосконалення природних і придбаних здібностей людини до праці. У сучасних умовах господарювання розвиток трудових ресурсів України неможливий без усунення або зменшення впливу факторів, які обмежують їхній розвиток. До цих факторів слід віднести низьку якість охорони здоров'я, соціально-культурних послуг, негативну демографічну ситуацію, зростання відкритого і прихованого безробіття, низький рівень системи відтворення кваліфікованих кадрів, «відплив умів», ускладнення екологічної ситуації, а також загалом нестабільність розвитку економіки.

Отже, політика держави в сфері підвищення ефективності розвитку і використання трудових ресурсів повинна бути спрямована на перехід української економіки від сировинної орієнтації до інноваційної розвиненої економіки з розвиненим виробництвом, інтелектуальним потенціалом, передовими технологіями. Найбільш актуальним резервом підвищення ефективності використання трудових ресурсів з боку підприємств різних форм власності є скорочення плинності кадрів у результаті поліпшення мікроклімату, оптимізації умов оплати, праці і відпочинку, надання житла і вдосконалення сфери обслуговування [3, с. 221].

Однак реалізація цих напрямів буде ефективною тільки за умови втручання і підтримки держави, яка насамперед повинна бути виражена в удосконаленні законодавчої бази, а також здійсненні підтримки молодих фахівців на державному рівні. Очевидно, що завданням держави є перерозподіл трудових ресурсів на користь трудодефіцитних районів і міст шляхом підвищення географічної мобільності населення, розширення масштабів трудової міграції, а також стимулювання зацікавленості працівників у освоєнні нових професій.

Найгострішою проблемою нині є зростання безробіття у всіх його формах. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми може бути збільшення зайнятості в малому підприємстві, що стало б

можливим у результаті прийняття додаткових правових заходів і зниження процентної кредитної ставки під час оформлення кредиту. Здійснення цих заходів сприятиме зростанню малого підприємництва, що дасть змогу знизити рівень безробіття.

За умови підвищення зайнятості населення і підвищення ефективності його відтворення перед державою постане завдання спрямування більшого обсягу інвестицій в житлове будівництво, освіту, культуру, охорону здоров'я, науку, а також в інші галузі соціальної інфраструктури.

Для вирішення цих завдань необхідний великий обсяг фінансових ресурсів, а також вдосконалення законодавчої бази. Одним із джерел фінансування могли би стати кошти населення, що акумулюються з метою створення фінансових механізмів довгострокового кредитування. Крім того, на початковому етапі реалізації державної політики розвитку трудових ресурсів фінансові кошти могли би бути отримані шляхом перерозподілу частини національного багатства, що знаходиться в приватній власності в результаті порушення законодавства.

Особливу увагу слід приділяти вдосконаленню трудового законодавства. В цьому напрямі слід посилити відповідальність недобросовісних роботодавців за порушення трудового законодавства.

Актуальною проблемою також залишається розвиток сфери освіти. Сучасні тенденції такі, що за останні 15–20 років професійно-кваліфікаційна структура зайнятих істотно змінилася. Це зумовлено, по-перше, зниженням частки інженерно-технічних фахівців всіх профілів і напрямів (основною причиною цього явища є спад виробництва і низький рівень оплати праці), а по-друге, збільшенням чисельності управлінців, фінансистів, економістів, а також працівників, які мають нові професії у сфері послуг і туристичного бізнесу.

У результаті пропозиція на більшість спеціальностей перевищує потребу в них, з кожним роком зростає кількість фахівців, які не мають можливості проявити свої професійні якості на практиці через надлишок їх кількості. Ця невідповідність відбувається в результаті того, що більшість освітніх установ здійснює підготовку фахівців за тими спеціальностями, які користуються популярністю серед

населення, але при цьому не затребувані на реальному ринку трудових ресурсів.

У зв'язку з цим фінансові вкладення капіталу в сферу освіти повинні бути цільовими і спрямовуватися в ті сфери і галузі, які є затребуваними на реальному ринку праці.

Висновки. Сучасний кризовий стан економіки приводить до того, що багато підприємств змушені екстрено шукати нові шляхи в розвитку і вдосконаленні своєї діяльності. Для виграшу в конкурентній боротьбі перед керівництвом підприємств постає завдання грамотної реалізації економічної політики, спрямованої на поліпшення діяльності у всіх елементах системи підприємства загалом. Іншими словами, нині є необхідність раціонального управління основними ресурсами підприємства в усіх напрямках – виробничому, фінансовому і трудовому. Забезпечення ефективності в процесі управління всіма елементами системи підприємства, як організаційної, так і економічної, – основна проблема сучасної економіки. Будь-який вид діяльності підприємства завжди пов'язаний з людьми, які працюють на цьому підприємстві. Витрати на трудові ресурси – це значна частка собівартості продукції підприємства. Саме тому підвищення ефективності використання трудових ресурсів – один із найважливіших напрямів стратегічного розвитку підприємства.

Отже, основними факторами, які перешкоджають ефективному розвитку і функціонуванню трудових ресурсів, є нестабільність економічної системи, невідповідність попиту і пропозиції на кваліфіковану працю і певні спеціальності, недостатнє державне регулювання зайнятості й необхідність вдосконалення трудового законодавства з урахуванням інтересів не тільки роботодавців, але і працівників. На державному рівні має бути забезпечено взаємодію провідних підприємств і керівників державних корпорацій з державними вищими навчальними закладами з метою виявлення потреби в певних фахівцях та їх підготовки за спеціальними програмами. За умови реалізації цих заходів з'явиться можливість спрямувати необхідні ресурси на загальнонаціональне відродження, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності розвитку та використання трудових ресурсів.

Список літератури:

1. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально трудові відносини [Текст]: [навч. посіб.] / М.Г. Акулов, А.В. Дрabanіч, Т.В. Євась та ін. К. : Центр учбової літератури, 2012. 328 с.
2. Щокін Г.В. Теорія кадрової політики: монографія / Г.В. Щокін. Київ: МАУП, 2010. 176 с.
3. Соколовська В.В. Розвиток HR-ринку для забезпечення конкурентоспроможності персоналу підприємства / В.В. Соколовська // Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України. Вінниця, 2016. Ч. 1. С. 219–227.
4. Хуторської П. Шляхи підвищення продуктивності праці персоналу / П. Хуторської. URL: http://www.confcontact.com/2015_04_25/1/1_hutorskoj_marinina.html.
5. Арефьева Е. Факторы воздействия на производительность труда / Е. Арефьева, В. Тонкопряд // Бизнес Информ. 2014. № 7. С. 37–39.
6. Гетьман О.О. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

Яковлев В.І., аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
*Національний технічний університет
 «Харківський політехнічний інститут»*

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ УПРАВЛІННЯ

Яковлев В.І. Сутність економічної категорії управління. У статті проаналізовано поняття управління, наведено приклади трактувань іншими вченими. На основі наявних трактувань було уточнено сутність управління. Управління дуже необхідне для нормального функціонування та розвитку будь-яких систем. Проаналізовано основні методи управління та подана їх коротка характеристика. Наведено приклад взаємозв'язку менеджменту та управління. Сформульовано висновки про можливість практичного застосування отриманих результатів на підприємствах машинобудівного комплексу України.

Ключові слова: управління, підприємство, методи, організація, керівництво, економіка, стан, сучасний, об'єкт, суб'єкт, зміни, вплив, рішення, управлінське, структура, продукція, споживачі.

Яковлев В.И. Сущность экономической категории управления. В статье проанализировано понятие управления, приведены примеры трактовок другими учеными. На основе существующих трактовок уточнена сущность управления. Управление очень необходимо для нормального функционирования и развития любых систем. Проанализированы основные методы управления и дана краткая их характеристика. Приведен пример взаимосвязи менеджмента и управления. Сделаны выводы о возможности практического применения полученных результатов на предприятиях машиностроительного комплекса Украины.

Ключевые слова: управление, предприятие, методы, организация, руководство, экономика, состояние, современный, объект, субъект, изменения, влияние, решение, управленческое, структура, продукция, потребители.

Yakovlev V.I. The essence of economic category of management. The article analyzes the concept of management, gives examples of interpretations by other scientists. On the basis of existing interpretations, the essence of "management" was clarified. Management is very necessary for the normal functioning and development of any systems. The basic methods of management and the given characteristic are analyzed. An example of the relationship between management and management is given. Conclusions about the possibility of practical application of the obtained results at the enterprises of the machine-building complex of Ukraine are made.

Key words: management, enterprise, methods, organization, management, economy, state, modern, object, subject, changes, influence, decision, management, structure, products, consumers.

Постановка проблеми: Управління відіграє центральну роль у розвитку підприємства, на його основі можна побачити, наскільки злагоджено та ефективно взаємодіють підрозділи між собою. Дуже важливо чітко розуміти, що таке управління, адже це прямим чином впливає на успішне функціонування організації. Методи в управлінні відіграють центральну роль. За їх допомогою забезпечується чіткий розподіл обов'язків, який дає змогу дотримуватися всіх норм та повноважень у вирішенні питань діяльності підприємства, а також вживати необхідних заходів відповідальності. Також слід чітко розуміти організаційну структуру, яка дає змогу чітко вибудувати ієрархію повноважень у компанії та дасть змогу досягти поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Аналізу сутності поняття «управління» та дослідженню методів присвячено багато наукових праць, це питання залишається дуже актуальним для вітчизняних учених. У наукових працях О.В. Рудинської та

Н.М. Яркіна розглядається сутність поняття «управління», розроблений детальний аналіз та запропоновано своє трактування. Також серед вітчизняних учених це питання досліджували М.І. Мурашко, В.К. Колпаков, М.Г. Лапуста, О.В. Рудинська, Н.І. Ленська, А. Гончарова, О. Олейник, Л. Дядечко, О. Лисенко та інші.

Термін «економічне управління» почав використовуватися в Україні на початку ХХІ сторіччя. Огляд економічної літератури виявив відсутність узгодженої думки науковців щодо трактування сутності економічного управління підприємством (далі – ЕУП).

А. Гончаров та Н. Олейнікова [1] визначають економічне управління підприємством як науку управління підприємством, спрямовану на досягнення його стратегічних і тактичних цілей, яка зумовлена потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки. За їхньою концепцією ЕУП об'єднує «універсальні методи, напрацьовані ринковою цивілізацією», дає змогу досягти компромісу інтересів у

питаннях регулювання маси й динаміки прибутку, збільшення майна акціонерів, контролю за курсовою вартістю акцій, дивідендної політики, підвищення вартості підприємства тощо.

Л. Дядечко [2] трактує ЕУП як перспективне (стратегічне), поточне та оперативне планування, а також організацію і контроль за виконанням планів. Економічне управління будується на цілеспрямованих рішеннях, що приймаються на основі аналізу та багатоваріантних економічних розрахунків на майбутній (плановий) період з урахуванням індикативного планування. За визначенням П. Зозулі [3], це сукупність способів і методів впливу на діяльність підприємства, спрямованих на реалізацію його економічних цілей та завдань шляхом порівняння реальних і необхідних ресурсних можливостей.

О. Лисенко [4, с. 8] стверджує, що ЕУП – це циклічно повторюваний процес системного, планомірно організованого впливу на елементи господарського механізму підприємства шляхом взаємопов'язаних прямих і зворотних зв'язків для досягнення еталонно-інтегрального стану підприємства.

Е. Киселиця [5] бачить у ньому сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом, а його сутність – у пріоритетному використанні економічних методів впливу та інструментів щодо інших засобів, що активно застосовуються на підприємствах і в організаціях.

Л. Мясосдова, Е. Хабибулліна [6] трактують ЕУП як вид управлінської діяльності, який базується на економічному мисленні та спрямований на вирішення економічних завдань шляхом використання економічних методів управління на основі економічної інформації.

При цьому система економічного управління підприємством повинна включати в себе сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва та реалізації товарів, продукції, робіт, послуг.

В. Панагушин [7] визначає це поняття як напрям менеджменту, що забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства на основі економічного та фінансового планування, контролю і регулювання внутрішніх і зовнішніх економічних стосунків.

Але недостатньо уваги приділялося структурі управління організацією, немає чіткої моделі ієрархії повноважень на підприємстві. Розроблена структура зможе дати чітку відповідь на питання делегування повноважень на підприємстві та його подальшому розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячується аналізу трактування терміна «управління», у якому є певна неузгодженість серед науковців, та аналізу різниці

між економічним управлінням підприємствами та менеджментом.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати наявні тлумачення та погляди на сутність поняття «управління підприємством» і на цій базі запропонувати авторську концепцію розкриття його змісту, функцій та методів.

Виклад основного матеріалу: Сучасні економічні методи управління посідають центральне місце в менеджменті суб'єкта господарювання. Відносини управління визначаються насамперед економічними відносинами, в основі яких є об'єктивні потреби та інтереси людей. Економічні методи менеджменту являють собою сукупність економічних важелів (способів, прийомів), за допомогою яких досягається ефект, що задовольняє вимоги індивідів, їх груп і трудового колективу загалом. Економічні методи управління мають такі прояви, як калькуляції, плани, ціни, бюджети, матеріальні стимули, тощо. [1].

Стиль та методи управління належать до науково-дослідницької діяльності акціонерних товариств, підприємств, заводів і до інших форм підприємницької діяльності та організацій, які займаються створенням та розповсюдженням науки, техніки, технології та виробів соціальної значущості, а також беруть участь у процесах обслуговування населення на різних етапах діяльності. Це сукупність прийомів та методів будь-якої роботи та діяльності, а також манера поведінки. Нині сучасний стиль керівництва повинен включати почуття нового, уміння бачити перспективу, ініціативність і підприємливість.

У сучасній науковій літературі категорія «управління» в контексті визначення змісту визначена на досить високому рівні.

Як свого часу концепція контролінгу виникла та отримала інтенсивний поштовх для розвитку з необхідності забезпечення координації окремих функцій управління в єдину систему, так і економічне управління як інтегруючий вид управління повинно забезпечити координацію цілей, завдань, інструментарію різних видів спеціального управління для забезпечення на цій основі комплексності та системності управлінських впливів.

Місце економічного управління в системі менеджменту підприємства та узгодженість його з іншими видами спеціального менеджменту проілюстровано на рис. 1.

Управління – це загальна функція складних організованих систем, спрямована на досягнення належного стану в самій системі та в навколишньому середовищі.

Коли йдеться про управління, виокремлюють такі поняття, як:

- об'єкт управління, станом якого потрібно управляти;
- мета управління – бажаний характер поведінки об'єкта управління;

Аналіз терміна «управління»

Автор	Визначення
Лапуста М.Г. [2]	У загальному розумінні управління визначається передусім як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їхньої певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їхніх програм і цілей.
Казначевська Г.Б.[3]	Управління – процес переведення керованої системи в наперед заданий стан за допомогою інформаційної дії, що спрямовується від керуючої системи
Райзберг Б.А. [6]	Управління – 1) свідомо цілеспрямована дія з боку суб'єктів, керівних органів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії й отримати бажані результати; 2) великий підрозділ найвищих органів управління, департамент.
Мидюк О.Н. [7]	Управління – сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані і (або) переведення її в новий більш життєвий стан організації шляхом розроблення і реалізації цілеспрямованих дій. Вироблення управляючих дій включає збір, передачу та обробку необхідної інформації, прийняття рішень, що обов'язково включає визначення управляючих дій.
Вечканов Г.С. [8]	Управління – це елемент, функція організаційних систем, що забезпечує збереження певної структури, збереження і підтримку режиму діяльності, реалізації програми, цілей діяльності. Управління складається з двох основних компонентів: уміння організувати, включаючи здатність делегувати повноваження, і підприємницької інтуїції.
Колпаков В.К., Кузьменко О.В. [4]	В узагальненому вигляді управління – це діяльність суб'єкта, яка має прояв у цілеспрямованому, організуючому впливі на об'єкт управління та яка здійснюється з метою приведення його у бажаний для суб'єкта стан. До основних компонентів управлінської системи належать: 1) суб'єкт управління, тобто джерело управлінського впливу, той, хто управляє, виконує функції керівництва і впливає на об'єкт з метою переведення його у новий стан; 2) об'єкт управління, тобто те, на що спрямовано управлінський вплив суб'єкта, що функціонує під цим впливом; 3) управлінський вплив, тобто комплекс цілеспрямованих і організуючих команд, заходів, прийомів, методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт і досягаються реальні зміни у ньому; 4) зворотні зв'язки, тобто інформація для суб'єкта щодо результативності управлінського впливу та змін в об'єкті.
Атаманчук Г.В. [5]	Управління у буквальному сенсі цього поняття починається тоді, коли у будь-яких взаємозв'язках, відносинах, явищах, процесах є присутнім свідомий початок, інтерес та знання, мета та воля, енергія та дії людини. Управління є процесом і продуктом свідомості та волі людей, найважливішим напрямом дії їх розуму. Управління здійснюється в системах «людина – техніка», «людина – технологія», «людина – природа», «людина – техніка (технологія) – природа» тощо, але здійснюється саме тому, що в них первинним, «управляючим» компонентом виступає людина.
Гаврилішин Б.Д. [15]	Управління – вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей.
Ларка Л.С. [13]	Процес планування, організації, мотивації, контролю й регулювання дій персоналу, постановки стратегічних цілей і тактичних завдань підприємства, ухвалення управлінських рішень і забезпечення їх виконання.
Паламарчук О.М. [14]	Сукупність організаційних і економічних важелів, що чинять вплив на економічні й організаційні параметри систем управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства загалом.

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 5; 4]

– система управління, що складається з об'єкта управління та керуючої системи. Управління необхідне для нормального існування та розвитку будь-яких систем: біологічних; технічних; економічних та соціальних. Процеси управління в окремому біологічному організмі відбуваються за складними генетичними програмами. Цей процес ускладнюється, коли йдеться про управління людиною не тільки як біологічним, а й як соціальним об'єктом. Розрізняють три типи управління людьми:

1) політичне;

2) соціальне;

3) економічне.

Політичне управління здійснюється на рівні суспільства та проявляється у функціонуванні держави.

Соціальне управління пов'язане з поведінкою окремих організацій, соціальних груп.

Економічне управління являє собою систему заходів, спрямовану на задоволення економічних потреб.

Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну

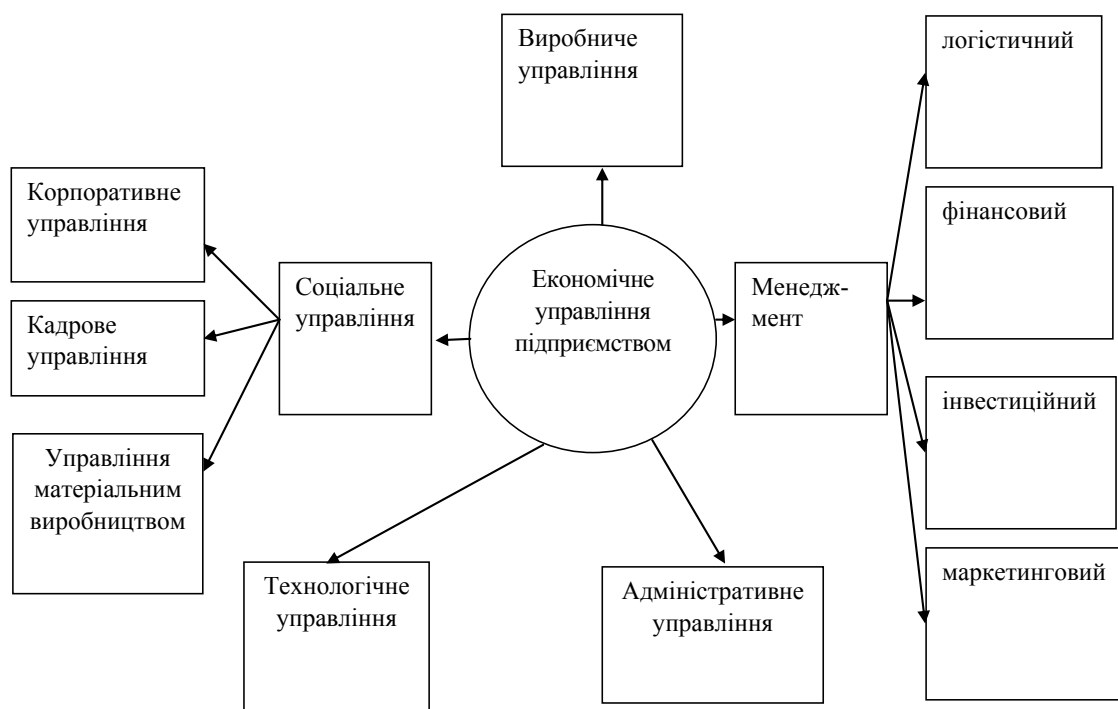


Рис. 1. Складові частини економічного управління підприємством

цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є стимулюючим елементом соціальних змін і прикладом значних соціальних перемін [12].

Економічне й соціальне управління покладено в основу управління організаціями. Особлива система управління організаціями в умовах ринку отримала назву менеджменту. Тобто менеджмент є різновидом управління.

На думку Н.М. Яркіна, у процесі управління підприємством ухвалюються рішення не тільки щодо того, що потрібно зробити, щоб ефективно управляти (тобто за функціями управління); але і як слід впливати на об'єкт управління, за допомогою яких інструментів та методів (тобто щодо механізму управління), щоб підприємство працювало з максимальною віддачею вкладеного капіталу й задіяних ресурсів, реалізуючи підприємницький інтерес. При цьому управлінські рішення спираються на відповідні базові положення, загальні правила, основоположні ідеї й орієнтири (тобто принципи управління), які визначають риси реальної управлінської практики на будь-якому підприємстві [11].

На думку фахівця О.В. Рудінської, одним із головних завдань сучасної системи управління є створення найбільш сприятливих умов для реалізації можливостей керованої системи, які з'являються завдяки використанню різних методів управлінського впливу, які розширюють права і відповідальність різних суб'єктів самоврядування [10].

Функціями економічного управління є цілеспрямований вплив на визначені об'єкти управлінських зусиль. Під функцією управління слід розуміти продукт поділу і спеціалізації управлін-

ської праці, відокремлений напрям управлінської діяльності, що дає змогу здійснювати управлінський вплив.

За ознакою інваріантності розрізняють загальні (ключові) функції, що розкривають склад процесу управління, і специфічні (конкретні) функції, що вказують напрям цілеспрямованого впливу на той чи інший вид виробничої діяльності.

Різниця та взаємозв'язок між економічним управлінням підприємством та менеджментом зображено на рисунку 2

За змістом кожна конкретна функція управління на підприємстві є комплексною і включає планування, організацію, мотивацію і контроль організаційно відокремлених об'єктів впливу, окремих аспектів виробництва.

Необхідно зазначити, що основний склад конкретних функцій управління підприємством принципово не змінюється зі зміною масштабу і характеру виробництва. Більше того, вони подібні навіть на підприємствах різних галузей народного господарства. Різними залишаються лише обсяг і структура виконання функцій управління.

Управління підприємством дає змогу прогнозувати вирішення великого числа взаємопов'язаних завдань, починаючи від розроблення розвитку виробництва на довгострокову перспективу і закінчуючи диспетчерським регулюванням окремих робочих процесів, які змінюються у процесі реалізації завдань. Рішення цих завдань породжує велику різноманітність методів управління.

До методів процесу управління слід віднести такі:

- метод управління за цілями;

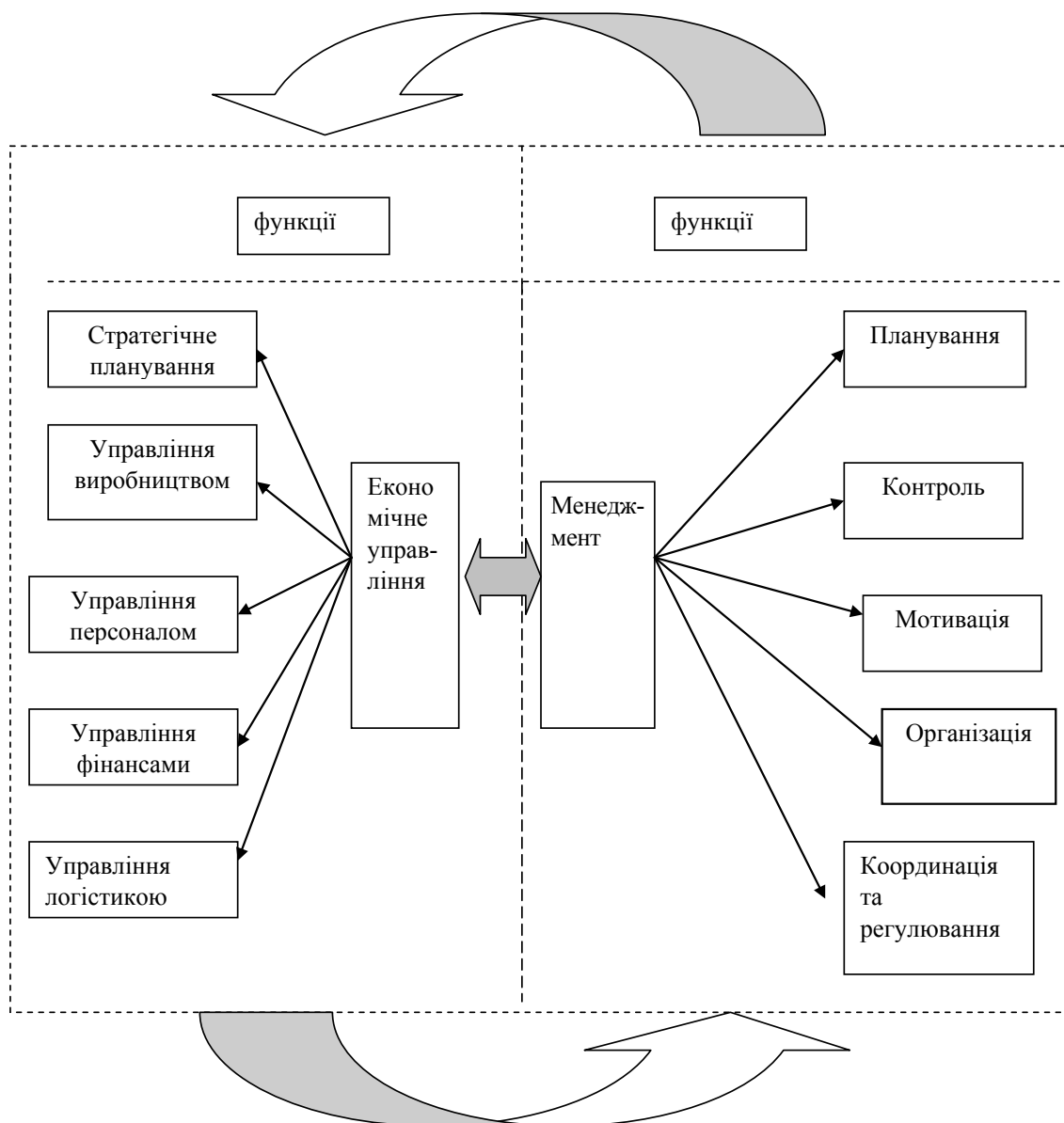


Рис. 2. Взаємозв'язок між управлінням та менеджментом

– метод розроблення та оптимізації управлінських рішень.

Метод управління за цілями є найбільш ефективним та поширеним на Заході. Метод управління за цілями – це метод впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для практичного здійснення стратегічних і тактичних цілей системи управління [9]. Управління за цілями є методом підвищення ефективності організації, а також являє собою метод об'єднання планування, контролю і мотивації, який успішно застосовують багато організацій для зменшення числа конфліктів і зниження негативної реакції людей на контроль шляхом участі їх у цьому процесі. Цей метод допомагає реалізувати стратегію шляхом поліпшення зв'язку між цілями підлеглих, цілями їх начальників і цілями всієї організації [10].

На практиці управління, як правило, застосовуються різні методи та їх поєднання. Тому методи управління дуже тісно пов'язані один з одним і утворюють в сукупності певну систему, перебуваючи в постійній динамічній рівновазі. Методи управління – це способи вчинення впливу суб'єкта управління на об'єкт, який керується, для досягнення певних поставлених цілей. Методи управління бувають різними, але можуть впливати на підприємства загалом і на кожного окремого працівника опосередковано мотивацією.

1. Економічні методи управління – це метод способів та прийомів, який орієнтується на матеріальну мотивацію за виконання певних показників або за досягнення певних результатів. Тобто економічні методи підштовхують працівників підприємства більш ефективно та якісно проявляти зворотні

зв'язки, що доцільним чином позначається на функції контролю.

2. Організаційно-розпорядчі (адміністративні) методи управління – це сукупність способів і засобів впливу на персонал, що базуються на владі та дисципліні. Головна особливість – прямий вплив на об'єкт і поведінку виконавців в певній обстановці. Формою вираження є розпорядження і накази вищого органу, які мають обов'язковий характер для нижчого. Засновані на чіткому розмежуванні прав, відповідальності та обов'язків керуючого органу, які закріплені в положеннях структурних підрозділів, інструкціях і функціональних обов'язках посадових осіб. За командного адміністративного методу управління – відносини суб'єкта й об'єкта, влади і підпорядкування [10].

3. Соціально-психологічні методи управління впроваджуються шляхом колективного впливу на неекономічні інтереси робітників з метою зробити ефективним процес роботи.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зрозуміти, що немає чіткого розуміння, що таке управління, тому було доцільним уточнити це трактування. Слід зазначити, що економічне управління має в своєму активі багато функцій, однією з яких є менеджмент; функції менеджменту перетинаються з функціями управління, як видно з рисунку 2. Після проведеного аналізу методів управління слід зазначити, що для ефективної роботи підприємства соціальні та адміністративні методи слід використовувати як доповнення до економічних методів управління, тому всі методи управління слід використовувати в комплексі.

Список літератури:

1. Murashko M.I. (2002), Menedzhment personal [Personnel Management], Tovarystvo Znannia KOO, Kyiv, Ukraine
2. Словарь-справочник менеджера (авт.-состав. М. Г. Лапуста и др.). М.: ИНФРА-М, 1996. 412 с.
3. Казначевская Г.Б. Менеджмент : учеб. по-соб. для студ. вузов / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. 3-е изд. Ростов н/Д. : Феникс, 2007. 378 с.
4. Колпаков В.К. Адміністративне право України : підручник / В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко. К.: ЮрінкомІнтер, 2003. 544 с.
5. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: [учебник] / Г.В. Атаманчук. М.: Изд-во Омега-Л, 2010. 525 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2005. 480 с.
7. Мидюк О.Н. Теория управления : электронное гиперссылочное учеб. пособ. [Электронный ресурс] / О.Н. Мидюк, Л.В. Горьканова, О.С. Янгичер. М., 2008. URL: http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html.
8. Вечканов Г.С. Краткая экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Т. Пуляев. СПб. : Перополис, 1998. 509 с.
9. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер. Москва : Изд. Дом «Вильямс», 2004. 432 с.
10. О.В. Рудінська, Н.І. Ленська. Сучасна структура та ефективність методів менеджменту.
11. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) // ISSN 1814-1161. Держава та регіони // Серія: Економіка та підприємництво, 2014 р., № 1 (76) С. 130–136.
12. Peter F. Drucker, A New Discipline, Success! Januaiy-Februaiy 1987, p. 13. Ларка Л.С. Економічне управління підприємством. // Конспект лекцій для студентів денної та заочної форми навчання. 2017 р. НТУ «ХП».
14. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. // Економічний вісник університету/ Випуск № 1 7/2. С. 73–78.
15. Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія у трьох томах. К.: Видавничий центр «Академія», 2002.

Metelenko N.G., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhia State Engineering Academy

Kovalenko O.V., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Enterprise Economics
Zaporizhzhia State Engineering Academy

MANAGEMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE SYSTEM-PURPOSE AND PROCESS APPROACHES

The article deals with the problems of management of financial and economic security of the enterprise, the appearance of which is caused by an increase in the aggressiveness of the external and internal environment and the increase in the influence of negative factors on the performance of domestic enterprises. It is substantiated that it is expedient to build a system of management of financial and economic security of the enterprise on the basis of system-purpose and process approaches. The term "threat" under which the authors understand the phenomenon or factor that destructively affects the socio-economic system as a whole, has a destructive force of various orientations, impedes the realization of the overall goal of the enterprise, and can lead to irreversible losses and termination of activity. The characteristic features, on which the concept of construction of the system of financial and economic security should be grouped, are formulated.

Key words: financial and economic security, threat, system-purpose approach, process approach, regularities, uncertainty of environment, operating model.

Formulation of the problem.

Management of the financial and economic activity of the enterprise is a multifaceted, complex process, which involves the presence of a market management mechanism, adaptive management tools, professional, skilled, and appropriately trained staffing in the areas of activity, resource potential, which collectively provides the opportunity to take into account factors of influence of internal and external competitive environment on financial performance and competitive position of the company in the market. Management is a process of formation and realization of will. It is also considered as a process of problem-solving in the achievement of the goal and distinguishes six complexes of operations: the phase of constructing the problem, the phase of finding alternative solutions, the phase of evaluation, the phase of decision making, the phase of implementation, the phase of control. Management process depends, on the one hand, on the type and number of problems that need to be addressed; on the other hand, on the people who participate in it, as well as their interpersonal information and social connections, therefore, it is expedient to study the process of managing financial and economic security on the basis of system-purpose and process approaches, particularly if it concerns an industrial enterprise.

The lack of a holistic science-based approach to the design and creation of systems for managing the financial and economic security of an industrial enterprise leads to the prevalence of spontaneous or highly specialized management decisions that do not have the necessary development potential. The logical consequence of

this is the emergence of forms of ménage and management, which consist of elements of heterogeneous, often mutually exclusive approaches, containing a host of internal contradictions and connections that are redundant or not functioning. All this doesn't improve the quality of financial and economic security management but also forces companies to attract additional resources to support inadequate management systems.

Today, no enterprise can feel economically safe if its products are not in demand by the market; No one enterprise producing the means of production can feel safe if there is a long decline in the technological development of the country. Increasing the aggressiveness of the external and, partly, of the internal environment has led to an increase in the impact of negative factors on the performance of enterprises. Therefore, in the context of the acute economic crisis, which put the majority of domestic industrial enterprises, which until recently were considered successful and stable, on the border of survival, the question of financial and economic security has become very urgent. Theoretical and methodical aspects of the development of the process of management of financial and economic security of the company require further scientific research in the application of system-purpose and process approaches.

Analysis of recent research and publications.

Domestic scientists such as O.I. Baranovskiy, A.O. Yepifanov, K.S. Horiacheva, M.M. Yermoshenko, T.G. Vasylytsiv, O.V. Arefieva, O.B. Vukchyk, I.V. Chibisova, I.P. Moiseenko, N.Yu. Podolchak, O.V. Ivashchenko, L.I. Donets are paying considerable attention to studying the problems of financial and economic

security management, the formation of a mechanism for ensuring, assessing the level of security, and organizing indicators of financial and economic security. They detail the problems and suggest ways to prevent and overcome them.

The purpose of the article is to develop the process of management of financial and economic security of the enterprise on the basis of system-purpose and process approaches.

Presentation of the main research material.

Under financial and economic security N.A. Dehtiar [1] understands a rather complex system, which includes a certain set of internal characteristics, aimed at ensuring the effectiveness of the use of material, labour, information, and financial resources. The system of financial and economic security is a set of elements aimed at identifying and neutralizing financial and economic threats to the functioning and development of the enterprise, providing economic independence, competitiveness, financial independence and stability, optimality of the organizational structure, protection of the information environment, personnel safety, commercial secrets and interests. In terms of the system approach, the “security” itself is defined as the property of a system that ensures its steady, stable functioning and development in the conditions of various types of external and internal threats. That is, this property of the system allows minimizing, and ideally, neutralizing the negative influence of destabilizing factors.

It is expedient to investigate the financial and economic security management system based on the system-purpose approach and divide it into two subsystems – the subsystem of economic security and the subsystem of financial security. The division into subsystems is related to the possibility of isolating the totality of interrelated elements (components) capable of performing relatively independent functions, sub-goals aimed at achieving the overall purpose of the system. The subsystem, as a part of the system, must have the properties of the system, in particular, the property of integrity. It is it that distinguishes the subsystem from a simple group of elements, for which no sub-target is defined and the integrity property is not executed. Its occurrence and preservation provide connections that characterize the construction (statics) and the functioning (dynamics) of the system. Elements of the system, entering into ties with each other, lose a part of their individual properties, which they potentially owned in a free state. Communications are characterized by directions, strength, character, type, place of use, the orientation of processes in the system as a whole or in its individual subsystems. The behaviour of the system in advance is determined not so much by functional connections but by their causative orientation [2, p. 64].

The organization of the investigated system of financial and economic security, the stable ordering of its elements and relationships are characterized by the structure of the system (from lat. *Structura* – structure,

arrangement, order) [3, p. 24]. Structural connections have a relative independence from the elements and can act as an invariant in the transition from one system to another, passing regularities discovered and disclosed in the structure of one of them, to others. The same system of financial and economic security can be represented by different structures depending on: the stages of knowledge of the system, the aspect of its consideration, the purpose of its knowledge, the influence of internal and external factors that significantly violate the balance of the system. The system of financial and economic security is an open system. The peculiarity of such systems is the ability to share information with the external environment.

In the study of open-source systems, a class of purposeful and non-focused systems is distinguished [4]. Classification of systems by the level of organization was first developed by G. Simon and A. Nyella, and then V. Nalimov distinguished class of well-organized and class of diffusion systems. By adding a class of self-organizing systems, we obtain a classification that allows the different methods of formalized representation of systems and means of representing them to be brought into conformity with different classes. The distinguished classes can be considered as approaches to display an object or task, which are chosen depending on the stage of knowledge of the object and the possibility of obtaining information about it [5, p. 47-49]. The first class – well-organized systems, the second class – diffusion systems, the third class of systems – systems that are self-organizing (developing). The main features of the third class of systems are stochastic behaviour; instability of individual parameters; unpredictability of behaviour; the ability to adapt to conditions of a changing environment; the ability to change the structure, while preserving the property of integrity; the ability to withstand entropy trends, to formulate possible behaviours, and to choose the best of them. This class includes the system of financial and economic security of an industrial enterprise. R. Fatkhutdinov gives a sufficiently complete classification of systems [6, p. 66-76] and groups their properties according to the following features: the essence and complexity of the system, its connection with the external environment, the methodology of goal setting, the parameters of functioning and development that, in our opinion, is the most appropriate in applying a systematic approach to the management of financial-economic security as a system. Thus, in our opinion, in the simulation of complex processes occurring in the system of financial and economic security, the mechanism of self-organization can be most effectively implemented through the method of system analysis and system-purpose approach.

In the course of studying the peculiarities of the functioning and development of complex open systems with active elements, a number of regularities of systems have been identified, which enable to form adequate models for making managerial decisions [5, p. 50-60].

The regularity of integrity (emergence) is manifested in the system when there are “new integrative qualities” in it, not inherent to its components. On the one hand, the properties of the system are not a simple algebraic sum of the properties of the elements, but on the other – the properties of the system are in a functional dependence on the properties of its elements. Combined elements of the system may lose a number of properties that are characteristic of them outside the system, that is, the system “suppresses” some of the properties of its elements. Thus, on the one hand, the law of integrity characterizes the change in the relations of the system as a whole with the environment, in contrast to the interaction with the system of individual elements; on the other – leads to the loss of elements of some properties, when they become elements of the system. The property of integrity is connected with the purpose, for which the system is created.

With the help of a systematic approach to the study of the behaviour of the system of financial and economic security and its subsystems, it is possible to reflect problem situations with uncertainty, while sharing the “big” uncertainty with smaller ones that are easier to learn, which helps to identify the causes of qualitative changes in the formation of the whole. The division of the system of financial and economic security into separate subsystems makes it possible to analyse the causes of the emergence of integrity on the basis of establishing the causal relationships of different nature between different parts of the system, between the part and the system as a whole, between the system and the external environment. Any system is always between two extreme states – absolute integrity and absolute addiction. That is, the system always strives to become more and more independent variables and, at the same time, to reduce the independence of elements, that is, to a greater degree of integrity.

An integral part of the system is the integrity of the system, which is expressed in the heterogeneity and contradiction of the elements of the system, on the one hand, and in the quest for them to join the coalition – on the other.

Any open system is not isolated from other systems; it is connected with a lot of communications with the external environment. The complex unity of the system with the external environment is characterized as a regularity of communicative, which makes it possible to determine the hierarchy as the pattern of construction of the whole world and the system isolated from it.

The pattern of the hierarchy is one of the first laws that was studied by Academician V. Engelhardt, who pointed out the need to take into account not only the outside of the hierarchy but also the functional relationship between its levels [7]. Hierarchical representations help to better investigate and understand the phenomenon of complexity, therefore the integrity, integrability, communicative and hierarchical patterns are the basis for developing a mechanism for managing financial and

economic security as a system consisting of two subsystems – financial security subsystems and subsystems of economic security that are components of the overall enterprise security system.

For all phenomena (this also applies to the socio-economic systems that are developing and to which the system of financial and economic security of the enterprise belongs), a fair second law of thermodynamics, that is, the desire, on the one hand, to entropy (collapse), and on the other – to negentropy (evolution and development). In these systems, depending on the predominance of entropy or non-entropic tendencies, the subsystem of any level of the hierarchy can develop in a direction towards a higher level or move to a lower level (destructive phenomena).

The authors of various methods of system analysis form a sequence of stages, preferring different stages of analysis. In some techniques, more attention is paid to the development and research of alternatives to decision-making, in others the definition and structuring of goals, and in the third, the implementation of the already adopted decision [8-10]. However, all these methods agree that the first stage is the research process, related to the analysis of the existing system and the identification of the problem. For a more in-depth analysis, it is necessary to detail the listed stages, dividing them into sub-stages.

Summarizing the results of the substantiation of the expediency of the system-purpose approach to management of financial and economic security of the enterprise, it should be noted that it is the system-purpose approach that allows offering consideration of the system of financial and economic security as two interconnected and complementary subsystems.

The concept of “financial and economic security” is complex and requires a comprehensive, systematic approach to understanding the essence in order to create a system for managing the financial and economic security of the enterprise. We believe that the system of financial and economic security of the enterprise (hereinafter SFESE) is a collection of interconnected in time and space subsystems and their components that are integrated into a certain integrity, have a specific structure and interact with each other and the external environment for achieving the goal. The purpose of such a system is to ensure the financial balance, sustainability of the economic development of the enterprise, and adaptability of the mechanism of its functioning to threats that can impede the process of achieving the strategic and current objectives of the company, which operates under conditions of the uncertainty of the competitive environment. It is precisely the uncertainty of the competitive environment that generates threats that are difficult to predict and poorly managed. Let us dwell in more detail on the notion of “threat” in the system of financial and economic security.

The concept of “threat” with regard to financial and economic security is associated with the emer-

gence of certain barriers to activities, financial and economic losses, that is, a factor that endangers the sustainable functioning and development of the socio-economic system. The most successful studies of the nature of the classification of threats can be considered research M.M. Yermoshenko and K.S. Horiacheva [11, p. 56] who believe that the threat is an existing or potentially possible phenomenon or a factor that endangers the realization of the financial interests of the enterprise. However, summarizing the views of many domestic authors and expressing their own views, it is advisable to formulate an understanding of the concept of “threat” – a phenomenon or factor that destructively affects the socio-economic system as a whole, has a destructive force of different orientations, impedes the realization of the overall purpose of the enterprise and can lead to irretrievable loss and termination of activity. The identification of the threat is a precondition for timely response of the SFESE to a threat in order to select the most effective mechanism for its neutralization.

From the definition of the concept of “threat” it is clear that, in particular, the system of financial and economic security of an enterprise operates as a result of the implementation of a certain set of processes that accompany economic activity; therefore, when constructing the SFESE, it is expedient along with the system-purpose approach to use a process approach.

Most domestic enterprises have a linear-functional or functional management structure, which assumes that each management authority specializes in the performance of individual functions at all the levels of management [13, p. 542]. A kind of functional depreciation is the grouping of work on the process. The complexity of process management arises as a result of the fact that enterprises operate in a market-changing, external environment, which, as it develops, leads to complications of both processes directly related to production and those that accompany the production process.

Let us dwell in more detail on the concept of “process”. In terms of ISO 9000: 2000 process – a set of interconnected activities that interact and transform “inputs” into “outputs”. One of the means of improving the management of industrial enterprises with functional varieties of organizational structures is the process approach to management. The term “process approach” is finally approved in the international standard ISO 9000: 2005 “Quality Management Systems”, which states: “In order to function effectively, organizations must identify and manage the numerous interconnected processes that interact. Often the output of one process directly forms the input of the next. The systematic identification and management of the processes used by the organization, and especially the interaction of such processes, can be considered a process approach” [14, p. 70-72, 157-170]. The desired result is achieved more effectively when the activity and related resources are managed as a process.

A complex of technological processes of producing the product forms a system that gives an effect in the form of a product, by which a particular enterprise is identified in society. To implement these processes, a certain set of technical means is used. They are ordered (structured) and ensure the correct course of the system of processes. The technical means become the material components of the enterprise. An enterprise is an open system that sells through the exchange processes (goods, resources, money), that is, it constantly exchanges with the external environment with all components, from which it is composed. The main systems that are a part of it, or subsystems, are: a system of processes that ensure the transformation of resources into the product (for example, technology); the control system or the signal-regulating system and the system of social relations (personnel actions, distribution of responsibilities and responsibilities, motivation necessary).

A leading subsystem, which determines how other subsystems of an industrial enterprise will be formed, is a subsystem of production processes. The operation of the enterprise is a complex of relatively stable processes of the transformation of resources, the course and support of which is provided by the operational actions of managers and performers. To the zone of each process that takes place at the enterprise, a given set of resources is directed to be used to obtain the planned results. The results of the process can be new resources, which are directed to “inputs” of the following processes. Given such a sequence of actions, it is possible to logically construct a system of enterprise processes, examining all transitions between processes.

We see that the logic of the process approach in no way excludes the possibility of its implementation in the presence of any organizational management structure. The process approach does not exclude the possibility of the existence of any type of organizational management structure but, according to the author, a prerequisite for its implementation is the formation of a structure that reflects the totality of processes, in the context of which management is carried out.

Thus, the expediency of use of system-purpose and process approaches in the construction of a system of management of financial and economic security of the enterprise is substantiated. Let’s dwell on the techniques and methods of system analysis that can be used in the construction of the SFESE. To solve complex problems using system analysis, it is necessary to formally present the organization of the process of solving the problem in this way [15, p. 261]:

$$R : \{\{M\}, \{x\}, F\}, \quad (1)$$

Where $\{M\}$ – a set of actions to solve a task;

$\{x\}$ – a set of links between actions;

F – formulation of the task (goal).

The element $\{M\}$ is defined as an action; the scheme of the organization of action is as follows: purpose –

description – the way of execution, that is, we deal with the three levels of organization of the decision.

In each process infrastructure subsystem, local goals are solved, and the concept of a local goal refers to both operations and individual procedures performed in the subsystem. Let's select a set of local goals $\{g_j^s\}$, which ensure the implementation of the goal G_j of operation j :

$$\{g_j^s\} \rightarrow G_j, s = \overline{1, \sigma}. \quad (2)$$

The goal G_j can also be achieved by performing more simple goals, namely $g_j^1, g_j^2, \dots, g_j^n$. Achievement of goal G_j through goals g_j^s can be provided in different ways, depending on what links exist between goals (operations, procedures). Therefore, there are related goals, unrelated goals, and difficult goals. The way to achieve each of the goals can be discrete or continuous. The construction of an action system is facilitated by the use of typical action schemes that are developed for particular classes of tasks. The development of such typical schemes is important for enterprises because they are characterized by the complexity of organizational management, functioning in a changing external environment, changing the conditions of the internal environment, which necessitates continuous improvement of the schemes and complicates management. Such typical schemes are called operating models, they consist of a set of interrelated operations (procedures) and is a description of typical ways of solving problems. Operating models may include methods, instructions, programs, and action algorithms that reveal the sequence of operations (procedures). Decisions on each of the operations or procedures are defined as the choice of an alternative. The choice of alternatives involves two fundamental concepts: the set of alternatives (action options) $\{x\}$ and the principle of choice (Φ). Then the task of decision-making has the form:

$$\{\{x\}, \Phi\} \rightarrow x^*, \quad (3)$$

where x^* – selected alternatives (one or more).

Depending on the degree of formalization, that is, the possibility of constructing operational models, there are three variants of tasks:

- the task of optimal choice – if the set $\{x\}$ is uniquely determined (fixed), and the principle of choice Φ is formalized (in operating models);

- the task of choice – if the set $\{x\}$ is uniquely determined but the principle of choice Φ cannot be formalized. In this case, the choice depends on who and on the basis of which information makes choices;

- the general task of decision-making – if the set $\{x\}$ does not have defined limits (may be supplemented and varied), and the principle of choice Φ is not formalized. In this case, different actors can choose alternatives that others have not even considered.

To organize the system of actions for solving problems that are included in the subsystem of the system of financial and economic security of the enterprise, one must strive for the maximum formalization of processes, which will reduce the influence of the subjective factor on making managerial decisions in the process of achieving goals by any subsystem.

The construction of SFESE on the basis of system-purpose and process approaches should be associated with the formation of strategic financial objectives, which are determined taking into account the threats of enterprise security loss and ways to neutralize them. In accordance with the main dominant areas of financial and economic security, the company organizes the process of forming its strategic goals, which are appropriate to include the following: maximizing the level of financial profitability; optimization of the volume of financial resources; providing the necessary level of financial stability and sustainability; full satisfaction of the investment needs of the enterprise; minimize the level of financial risks; providing financial stability in the event of crisis situations.

The system approach involves the study of as many connections between the elements of the SFESE and the objects of the environment as possible to identify and analyse the most significant of them. One of the main problems of using the system approach to building SFESE is the proper formalization of the components and processes of the system (operational models), the identification of all its essential elements and the establishment of the whole set of relationships between them.

Thus, the basis for building a system for managing the financial and economic security of an enterprise should be a concept that takes into account the following individual characteristics:

- each enterprise has its own set of processes, procedures, operations, that is, the elements by which operating models are built; formalization of operational models highlights areas of activity within the scope of economic activity (personnel, sales, purchases, finance, economics, technology, construction, etc.); operating models are unique within a specific enterprise and are grouped in a process approach;

- the construction of operating models, which are the organizational basis of the SFESE, should be grouped on the principles of leadership, which are the main provisions of management science and relate to the management of people in the process of joint activities to achieve the goals of the enterprise;

- the establishment of a relationship between operations and procedures that collectively represent operational models of the SFESE is the basis for using the systemic and objective approach to managing financial and economic security.

References:

1. "Management of financial security of economic entities: Chapter 2. Management of financial and economic security of enterprises: the essence and mechanism of provision", available at http://pidruchniki.com/78180/finansu/upravlinnya_finansovoyu_bezpekoju_ekonomichnih_subyektiv (Accessed 18 September 2018).
2. Akimova, T.A. (2003), *Teoriya organizatsii: uchebnoe posobie dlja vuzov* [Theory of the organization: a manual for universities], JUNITI-DANA, Moscow, RF.
3. Ivanova, T.Ju. Prihodko, V.I. (2004), *Teoriya organizatsii* [Theory of the organization], Piter, SpB, RF.
4. Chernjak, Ju.I. (1975), *Sistemnyj analiz v upravlenii jekonomikoj* [System analysis in economic management], Ekonomika, Moscow, RF.
5. Valuev, S.A. Volkova, V.N. Gradov, A.P. (1991), *Sistemnyj analiz v jekonomike i organizatsii proizvodstva* [System analysis in economics and production organization], Politehnika, Leningrad, USSR.
6. Fathudinov, R.A. (2000), *Organizacija proizvodstva: uchebnik* [Organization of production: textbook], INFRA-M, Moscow, RF.
7. Jengelgardt, V.A. (1976), [On some attributes of life: hierarchy, integration, cognition], *Voprosy filosofii*, vol 7, pp. 65-81.
8. Optner, S. (1969), *Sistemnyj analiz dlja reshenija delovyh i promyshlennyh problem* [System analysis for solving business and industrial problems], Sovetskoe radio, Moscow, USSR.
9. Golubkov, Je.P. (1975), *Sistemnyj analiz v upravlenii narodnym hozjajstvom* [System analysis in the management of the national economy], MINH, Moscow, USSR.
10. Jang, S. (1972), *Sistemnoe upravlenie organizaciej* [System management of the organization], Sovetskoe radio, Moscow, USSR.
11. Yermoshenko, M.M. Horyacheva, K.S. (2010), *Finansova skladova ekonomichnoyi bezpeky: derzhava i pidpryyemstvo: naukova monohrafiya* [Financial component of economic security: state and enterprise: scientific monograph], NAU, Kyiv, Ukraine.
12. Vasyliciv, T. H. Voloshyn, V. I. Bojkevych, O. R. Karkavchuk, V. V. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mexanizmy zabezpechennya: monohrafiya* [Financial and Economic Security of Ukrainian Enterprises: Strategy and Mechanisms for Ensuring: Monograph], LKA, Lviv, Ukraine.
13. Kane, M.M. Ivanov, B.V. Koreshkov, V.N. Shirtladze, A.G. (2008), *Sistemy, metody i instrumenty menedzhmenta kachestva : uchebnoe posobie* [Systems, methods and tools of quality management: a tutorial], Piter, SpB, RF.
14. Harrington, Dzh. Voul, F. (2008), *Sovershenstvo upravlenija znanijami* [Knowledge Management Excellence], Standarty i kachestvo, Moscow, RF.
15. Orehov, N.A. Levin, A.G. Gorbunov, E.A. (2004), *Matematicheskie metody i modeli v jekonomike : uchebnoe posobie dlja vuzov* [Mathematical Methods and Models in Economics: A Textbook for Universities], JUNITI-DANA, Moscow, RF.

УДК 65.017

Трифонов Г.Ф., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Шилкіна Г.С., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ОСНОВНИ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Трифонов Г.Ф., Шилкіна Г.С. Основні підходи до оцінювання виробничого потенціалу підприємства. У статті наведено підходи до визначення поняття «виробничий потенціал підприємства», методів його оцінки та аналізу. Визначено основні показники, що використовуються при аналізі виробничого потенціалу промислових підприємств.

Ключові слова: виробничий потенціал, ресурси, промислове підприємство, метод оцінювання.

Трифонов Г.Ф., Шилкіна А.С. Основные подходы к оценке производственного потенциала. В статье раскрыты основные подходы к определению понятия «производственный потенциал предприятия», методов его оценки и анализа. Определены основные показатели, используемые при анализе производственного потенциала промышленных предприятий.

Ключевые слова: производственный потенциал, ресурсы, промышленное предприятие, метод оценивания.

Trifonov G.F., Shylkina A.S. The main approaches to evaluate the production potential of the enterprise. The article presents approaches to defining the concept of "production potential of the enterprise", methods of its evaluation and analysis. The main indicators used in the analysis of production potential of industrial enterprises are determined.

Key words: production potential, resources, industrial enterprise, method of evaluation.

Постановка проблеми. Основою розвитку будь-якої економіки країни є сфера виробництва, де формуються умови для процесу суспільного відтворення. Сфера виробництва може бути визначена поняттям виробничий потенціал, що має складну структуру та характеризується відповідними рівнями за підсистемами економіки. Базовими суб'єктами, які при цьому відповідають за його раціональне формування, акумуляцію, використання, нарощення відіграють промислові підприємства. Відповідно, кожне підприємство має адекватно оцінювати рівень власного виробничого потенціалу. Оцінка можливостей виробничої діяльності підприємства є передумовою прийняття управлінських рішень щодо розширення, перепрофілювання, удосконалення виробництва, зменшення чи збільшення випуску продукції та ін. в той же час, правильна оцінка та прийняття управлінських рішень містять у основі розуміння сутності та структури виробничого потенціалу. Саме тому питання виявлення сутності виробничого потенціалу підприємства, основних підходів до його оцінювання є актуальним предметом дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Визначенню сутності виробничого потенціалу підприємства присвячено роботи провідних вітчизняних та закордонних дослідників. Серед них слід виділити А.І. Анчишкіна, М.Л. Горшкова, В.Н. Авдєєнко, Д.К. Шевченко, Л.Д. Ревуцького та інших. Однак й досі вчені не дійшли згоди у трактуванні поняття «виробничий потенціал підприємства». Недостатньо висвітленим та дослідженим залишається також питання щодо методів оцінки та аналізу виробничого потенціалу підприємств.

Мета дослідження полягає у систематизації основних методи оцінки й аналізу виробничого потенціалу, визначенні основних показників, що характеризують виробничий потенціал промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства. А тому можна визначити такі його основні риси: цілісність, складність; взаємозамінність, альтернативність його елементів; взаємозв'язок, взаємодія елементів виробничого потенціалу; інноваційна сприйнятливість; гнучкість; соціально-економічні наслідки використання; історичні умови та особливості формування й використання; фізичне та моральне старіння. Виробничий потенціал підприємства – це основні виробничі фонди підприємства, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо, виробнича інфраструктура підприємства.

У науковій літературі одним із перших поняття – виробничий потенціал використав А. Анчишкін, включивши у нього – набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму чинників виробництва [1, с. 14].

Разом з ресурсним підходом до визначення виробничого потенціалу зустрічаються й інші трактування. Так, Ю. Донець вважає виробничий потенціал синонімом виробничої потужності підприємства, об'єднання, і тому вважає можливим визначати його як – максимально можливий річний, добовий, годинний або віднесений до іншої тимчасової одиниці об'єм випуску продукції [2, с. 3]. Є. Лапін визначає потенціал, як «максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за годиною і продуктивністю наявних економічних ресурсів» [4, с. 102].

У виробничий потенціал включаються різні ресурси. Окремі вчені-економісти до нього відносять тільки виробничі фонди і потужності, деякі вчені – виробничі фонди і кваліфіковані кадри. Існує також підхід, за якого виробничий потенціал об'єднує ресурси управління і організації виробництва, кадри, науково-технічну інформацію.

Аналіз вищевикладених точок зору дозволяє дійти висновку, що виробничий потенціал підприємства являє собою сукупність ресурсів, наданих в його розпорядження для виробничо-господарської діяльності. Основне призначення виробничого потенціалу підприємства полягає в створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється.

Величина виробничого потенціалу забезпечує умови для оновлення продукції і підвищення її якості та є основою для прогнозування обсягів промислового виробництва. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування дає комплексне уявлення про ступінь використання виробничих ресурсів.

Проблема вимірювання величини виробничого потенціалу вельми важлива як в теоретичному, так і практичному плані. Необхідно зазначити, що питання про кількісну визначеність виробничого потенціалу багато в чому є дискусійним. В його склад, як правило, включаються чотири основні види виробничих ресурсів, що наочно представлено на рисунку 1.

Основні методи визначення виробничого потенціалу, систематизовані за методикою розрахунку, згруповані у таблиці 1.

Практичне значення визначення величини виробничого потенціалу пов'язано з такими аспектами:

- виміром сукупної вартості чинників виробництва і визначенні на цій основі вартості підприємства або його окремих об'єктів;
- точнішим і ефективнішим визначенням можливостей виробництва з випуску продукції в процесі розробки планів підприємства;
- уточненням механізму загальної оцінки ефективності діяльності підприємства.

Основні методи визначення виробничого потенціалу, систематизовані за методикою розрахунку, згруповані у таблиці 1.

Вартісний метод має найбільше практичне значення, оскільки він може бути використаний при оцінці вартості підприємства. Використовується вартісний метод:

- для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство;
- для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;
- для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому;
- для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів.

Ті ж самі сфери застосування має і комбінований метод.

Найпростішим методом можна назвати функціональний метод, але при цьому він є і найменш точним, оскільки:

- величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися;
- складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;
- метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом виробленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів.

Еквівалентний метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з

його елементів, але даний метод має такі недоліки: весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів; існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу і якості ресурсів; при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково.

Кореляційний метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки і її галузей по виробництву певних видів продукції. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей.

У відповідності до законодавства при проведенні вартісної оцінки виробничого потенціалу оцінювач повинен використати не менше двох методів оцінки, які ґрунтуються на різних підходах.

Виробничий потенціал підприємства являє собою складну систему. Тому рівень ефективного використання його основних елементів можна визначити, керуючись загальними засадами економічного аналізу співвідношення результату й витрат. Для аналізу виробничого потенціалу необхідно використовувати такі показники, як відсоток зносу обладнання, що використовується, фондомісткість і матеріаломісткість продукції. Середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва показує, наскільки можна збільшити випуск продукції, не вкладаючи коштів у збільшення умовно-постійних витрат (трудові ресурси, обладнання тощо). Обсяг інвестицій у виробництво, а також його зміни пока-

Види ресурсів				
<i>Виробничі ресурси</i>				Фінансові ресурси
Основні виробничі фонди	Персонал	Технологія	Інформація	
<i>Виробничий потенціал</i>				
Економічний потенціал				

Рис. 1. Склад виробничого потенціалу [5, с. 103]

Таблиця 1

Методи розрахунку виробничого потенціалу [4, с. 102]

Метод	Методика розрахунку
Еквівалентний метод	Оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів
Функціональний метод	Передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу виробленої продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення
Кореляційний метод	Передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу
Вартісний метод	Передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації
Комбінований метод	Передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу

Показники для аналізу виробничого потенціалу [7]

Показники	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Примітка
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	V	-	Розраховується за даними про основні показники діяльності підприємства
Виробничні потужності (за поточним рівнем цін, тис. грн.)	V _{пот}	-	Розраховується за паспортами на обладнання, а також за цінами на продукцію
Фондомісткість продукції	Ф _м	V _ф /V	V _ф – вартість основних виробничих фондів
Матеріаломісткість продукції	M _м	V _м /V	V _м – вартість витрачених сировини та матеріалів
Відсоток зносу обладнання, що використовується	B _з	-	Розраховується за даними балансу
Середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	У _{інт}	$U_{інт} = 100 \cdot (1 - \Delta Z / \Delta P)$, %	ΔZ – приріст застосовуваних ресурсів за період; ΔP – приріст обсягу продукції за певний період
Обсяг інвестицій у виробництво до загального обсягу виробленої продукції	O ₁	Пр/V	Пр – приріст строк балансу 1000, 1005 та 1010 («нематеріальні активи», «незавершене будівництво», «основні засоби»)

зують напрям змін у виробничому потенціалі підприємства [6].

Показники для аналізу виробничого потенціалу промислових підприємств наведені в таблиці 2.

Виробничий потенціал суттєво залежить від орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі, що водночас впливає на реалізацію вже існуючого потенціалу. Без постійного підтримання конкурентних переваг у виробництві створення виробничого потенціалу унеможливується; під впливом цього фактору успіху можна досягти тільки при закупівлі найновітнішого обладнання й технологій, оскільки моральне старіння відбувається досить швидко. Одним із основних напрямів у підвищенні ефективності використання виробничого потенціалу залишається орієнтація ліквідації втрат ресурсів (сировинних, енергетичних, трудових), яка можлива шляхом модернізації діючих технологій на базі інновацій [6, с. 68].

Отже, на підприємствах потрібно створювати економічний механізм управління формуванням і використанням виробничого потенціалу. Керівники

підприємств повинні розробляти програми розвитку підприємства з урахуванням регіонального характеру виробництва, наявності ресурсів і попиту на продукцію.

Висновки. Трактуювання визначення виробничого потенціалу в економічній літературі є неоднозначним, як і методів його оцінки. Тому потрібно створити економічний механізм управління формуванням і використанням виробничого потенціалу промислових підприємств, який безпосередньо залежить від ефективності системи менеджменту. Цей процес обумовлюється не лише наявністю ресурсів, але і їх розподілом, використанням і своєчасним поповненням

При оцінці підприємств облік вартості його виробничого потенціалу дозволяє визначати вартість підприємства більш точно та обґрунтовано. Процес управління виробничим потенціалом промислових підприємств є дуже складним. У зв'язку з цим необхідна системна концепція формування і оцінювання виробничого потенціалу промислового підприємства, яка і буде підґрунтям розробки удосконаленого механізму нормування ресурсів бізнес-процесів.

Список літератури:

1. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики [Текст] : учеб. изд. / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1996. – 98 с.
2. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала [Текст] : науч. изд. / Ю. Ю. Донец. – К. : Знание, 1998. – 123 с.
3. Толпежников Р. А. Генезис понятия «потенциал предприятия» и определение его сущности / Р. А. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць у 3-х томах, т. 3. – Маріуполь, 2011. – С. 125-130.
4. Толпежников Р. А. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. А. Толпежников // Економіка і регіон – № 6 (37). – 2012. – ПолтНТУ. – С. 102-106.
5. Тивоненко Г. І. Аналіз вартості величини виробничого потенціалу та тенденції його зміни / Г. І. Тивоненко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 81-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_6_17.
6. Горяча О. Л. Підходи до визначення й оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств / О. Л. Горяча // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 2 (18). – 2012. – С. 65-69.
7. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
8. Яковлев А. І. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи / А. І. Яковлев, О. П. Косенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 172-178.

Гвініашвілі Т.З., к.е.н.,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами
*Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ГОТОВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ЗМІН

Гвініашвілі Т.З. Методичні засади оцінки готовності суб'єктів підприємництва до змін. В статті обґрунтовано необхідність оцінки готовності суб'єктів підприємництва до впровадження змін. На основі встановлення факторів готовності суб'єкта підприємництва до здійснення змін визначено, що готовність формується на трьох рівнях, а саме: індивідуальний, груповий та організаційний. Крім того, на основі дослідження факторів готовності суб'єкта підприємництва до змін на індивідуальному, груповому та організаційному рівнях визначено три групи факторів комплексної структури готовності суб'єкта підприємництва до змін. Запропоновано методіку оцінки готовності суб'єкта підприємництва до змін, яка дозволяє перевести оцінювану якісно сукупність факторів у систему їх кількісних оцінок об'єктивно та з достатнім ступенем узгодженості.

Ключові слова: суб'єкт підприємництва, зміни, управління змінами, ефективність, готовність до змін, рівні готовності.

Гвініашвілі Т.З. Методические основы оценки готовности субъектов предпринимательства к изменениям. В статье обоснована необходимость оценки готовности субъектов предпринимательства к внедрению изменений. На основе определения факторов готовности субъекта предпринимательства к осуществлению изменений установлено, что готовность формируется на трех уровнях, а именно: индивидуальный, групповой и организационный. Кроме того, на основе исследования факторов готовности субъекта предпринимательства к изменениям на индивидуальном, групповом и организационном уровнях определены три группы факторов комплексной структуры готовности субъекта предпринимательства к изменениям. Предложена методика оценки готовности субъекта предпринимательства к изменениям, которая позволяет перевести оцениваемую качественно совокупность факторов в систему их количественных оценок объективно и с достаточной степенью согласованности.

Ключевые слова: субъект предпринимательства, изменения, управление изменениями, эффективность, готовность к изменениям, уровни готовности.

Gviniashvili T.Z. Methodical bases of an assessment of business entities' readiness for changes. The article substantiates the necessity of assessment of business entities' readiness to introduce changes. Based on determining the factors of the business entity's readiness to implement changes, it is established that the readiness is formed on three levels, namely: individual, group and organizational. In addition, based on a research of factors of the business entity's readiness to implement changes, at the individual, group and organizational levels there were defined three groups of factors of the complex structure of the business entity's readiness to implement for changes. A methodology for assessment of business entities' readiness for changes is proposed, which makes it possible to transfer the qualitatively assessed set of factors into a system of their quantitative values objectively and with a sufficient degree of coherence.

Key words: business entity, changes, change management, efficiency, readiness for changes, readiness levels.

Вступ. За сучасних умов складних трансформаційних процесів все більшої актуальності набувають питання вирішення теоретичних і практичних проблем ефективного управління сучасними суб'єктами підприємництва. Велика кількість суб'єктів підприємництва сьогодні змушені здійснювати зміни у зв'язку з непростими соціально-економічними умовами [12, с. 81]. Постійно зростаючий інтерес до питання оцінки готовності до змін пояснюється тим, що підготовлені до змін суб'єкти підприємництва впроваджують зміни з найбільшим успіхом в порів-

нянні з непередбаченими. Тому сьогодні багато суб'єктів підприємництва розглядають стратегію розвитку крізь призму нових економічних умов і готуються до майбутніх змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем готовності суб'єктів підприємництва до змін представлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Л. Бейг [8], Б. Вайнер [20], М. Вакола [19], Т. Гринько [2], Г. Мкртчян, Е. Войлокова [4], Б. Лайнз [16], С. Розенберг [18], И. Халитова [5],

Д. Холт [13], М. Хосеїн [14], М. Чоу [9], Л. Шадріна [6], Г. Ярулліна [7] та ін. У той же час практичний досвід щодо оцінки готовності суб'єктів підприємництва до змін залишається поза наукового аналізу, що свідчить про необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

Виклад основного матеріалу. Судження, що зміни вважаються невід'ємною частиною життя організації в сучасному світі, призвело до розуміння, що суб'єкт підприємництва повинен бути готовий до них. Таким чином сформувалось поняття «готовність до змін». Першим етапом тлумачення даного поняття є визначення загальних підходів до дослідження змін і готовності до них. Для аналізу готовності до змін має сенс окремо зупинитися на наступних ключових поняттях: «зміна», «готовність», «готовність до змін», виділити основні характеристики даних понять, визначити ступінь їх дослідженості в науці.

В цілому, під зміною розуміється цілеспрямований процес переходу організації або будь-якого її значимого елемента в новий якісний стан під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [3, с. 53]. Прикладом може слугувати зміна взаємовідносин між різними структурними одиницями (особистостями, організаціями або соціальними інститутами), зміна їх статусів, виникнення нових об'єднань тощо. В даний час зміни відбуваються постійно і їх результати можуть бути причиною нових змін. Як правило, ефективне управління змінами є запорукою успішного розвитку суб'єктів підприємництва [2, с. 248]. Все це обумовлює інтерес дослідників до даної наукової теми.

В науковій літературі поняття «готовність», розглядається з точки зору декількох підходів, а саме: готовність з точки зору теорії ставлення, етапності процесу змін, диспозиційного підходу та організаційної психології [7, с. 5]. Як відзначають дослідники, ставлення до змін з боку працівників є ключовим фактором успіху їх реалізації [14, с. 1300].

Найчастіше поняття «готовність до змін» трактується як стан схильності суб'єкта до чого-небудь [5, с. 32]. Відносно даного визначення слід зазначити, що готовність – це стан суб'єкта. Аналізуючи загальне поняття, деякі автори відзначають також, що готовність визначається стосовно певної активності та стосовно певної ситуації або умов [8, с. 77]. В даному випадку, в економіці для суб'єктів підприємництва досить стійким терміном є «адаптація до змін». Науковий доробок з даної проблематики свідчить про те, що готовність суб'єкта підприємництва до змін досліджується на трьох рівнях: індивідуальному, груповому та організаційному [17, с. 27].

Індивідуальна готовність до змін – це проактивне позитивне ставлення, яке може бути трансформовано в прагненні підтримувати зміни та впевненість в успіх будь-якої ініціативи [19, с. 209].

Групова готовність враховує колективні уявлення про те, що:

- зміни необхідні;
- організація здатна впроваджувати зміни ефективно;
- група отримує тільки вигоду від результатів змін;
- група має можливість впоратись з вимогами.

М. Чой і У. Руона визначили готовність як ступінь, в якій співробітники притримуються позитивної думки про необхідність змін, а також ступінь, в якій співробітники вважають, що такі зміни можуть мати позитивні наслідки для себе та всієї організації [9, с. 52]. Інші дослідники у визначенні готовності фокусуються на відгуках співробітників ступеня прийняття на себе відповідальності за великомасштабні зміни [16, с. 115].

Таким чином готовність суб'єкта підприємництва до змін на індивідуальному та груповому рівнях пов'язана з усвідомленням необхідності змін і формуванням механізмів підтримки, таких як організаційна культура та клімат в організації. Наведені твердження можна узагальнити і розглянути готовність з точки зору психологічних і структурних факторів на індивідуальному та груповому рівнях (таблиця 1).

Психологічні фактори – це фактори, які відображають ступінь, в якій співробітники когнітивно або емоційно схильні прийняти та здійснити зміни. Структурні фактори – фактори, що відображають ступінь, в якій обставини підвищують або знижують активність співробітників в прийнятті та впровадженні змін [13, с. 12].

Фактори організаційного рівня готовності суб'єкта підприємництва до змін, на нашу думку, доцільно поділити на чотири групи, а саме: персонал, матеріально-технічні, фінансові, інформаційні.

Отже організаційний рівень готовності суб'єкта підприємництва до змін слід розглядати з точки зору об'єднаного психологічного та структурного підходу. Структурні особливості організації, забезпеченість ресурсами формують готовність як колективну прихильність змінам та колективну ефективність реалізації змін [20, с. 181]. Фактори готовності суб'єкта підприємництва до змін на організаційному рівні наведено в таблиці 2.

З поступовим розвитком теорії управління змінами, дослідницький пошук все більше був спрямований на вивчення організаційної готовності до змін: організації в цілому, а не тільки її персоналу. В даний час більшістю зарубіжних авторів готовність до здійснення змін розглядається не на індивідуальному суб'єктивному рівні, а на рівні організації, об'єктивному рівні; в структуру готовності входить більша кількість не тільки індивідуальних характеристик, але і організаційних [21, с. 67].

Підвищений інтерес до даної теми пояснюється тим, що підготовлені до змін суб'єкти підприємни-

Таблиця 1

Фактори готовності суб'єкта підприємництва до змін на індивідуальному та груповому рівнях

Рівень	Структурні фактори	Психологічні фактори
Груповий	Коллективна прихильність – віра та спільна рішучість слідувати курсом дій, який приведе до успішної реалізації змін. Коллективна ефективність – загальне уявлення про спільні можливості організувати та здійснити дії, необхідні для успішної реалізації змін.	Розбіжність між поточним та бажаним станом справ. Організаційний клімат – достатня кількість матеріальних ресурсів (фінансування, винагороди, системи стимулювання тощо) і організаційна культура. Механізми підтримки – набір чітко сформульованих цілей і завдань, детальний план впровадження з ролями та системою оцінювання результатів.
Індивідуальний	Ефективність: уявлення про те, що співробітники здатні реалізувати запропоновані зміни. Доцільність: уявлення про те, що запропоновані зміни є доцільними для організації. Підтримка менеджментом компанії: уявлення про те, що лідери прихильні змінам. Особиста валентність: уявлення про те, що запропоновані зміни є вигідними для членів організації.	Знання, навички та здібності, необхідні для впровадження змін.

Джерело: складено автором за джерелами [6; 10; 15]

Таблиця 2

Фактори готовності суб'єкта підприємництва до змін на організаційному рівні

Група факторів	Складові
Персонал	– наявність лідера; – знання, вміння і навички персоналу; – активність підвищення кваліфікації персоналу; – рівень опору змінам
Матеріально-технічні	– забезпеченість технікою; – рівень зносу обладнання
Фінансові	– наявність фінансових ресурсів і можливість їх залучення; – наявність системи матеріальної винагороди
Інформаційні	– наявність відповідного програмного забезпечення; – розроблена система документообігу, звітності; – комунікаційна політика

Джерело: складено автором за джерелами [6; 10; 15]

цтва впроваджують їх з найбільшою ефективністю в порівнянні з непідготовленими. Тому сьогодні багато вітчизняних суб'єктів підприємництва вимушені адаптувати свою стратегію розвитку у відповідності до нових економічних умов бізнес-середовища та готуватися до майбутніх змін.

В цілому, можна стверджувати, що на сьогоднішній день сформувалася цілісна концепція готовності суб'єктів підприємництва до змін, що включає наступні характеристики [4, с. 290]:

– найбільш дослідженими на сьогоднішній день є структура, функції, види, умови готовності, рівні готовності, зв'язок між готовністю і результатом діяльності;

– багато досліджень присвячені якійсь та кількісній характеристиці готовності. Якісний вираз – це структура готовності (очікування, прагнення, задуми індивіда тощо). Кількісне вираження – це рівні готовності (від мінімального до максимального);

– виділяються наступні функції готовності особистості: самозахист, прилучення до норм і цінностей, функції самоствердження, пізнавальна функція;

– вважається, що з часом конкретні установки та готовність перетворюється в узагальнені установки та риси особистості;

– вивчаються різні умови, в яких проявляється готовність: готовність до нової професійної діяльності, до діяльності в кризових умовах, готовність до інноваційної діяльності тощо;

– дослідження показують, що готовність індивіда до змін є значним фактором ефективності кінцевого результату;

– виділяють і досліджують різні види готовності за різними критеріями, наприклад, загальна та конкретна готовність, суб'єктивна і об'єктивна тощо.

Таким чином, на сьогоднішній день існує достатня кількість інформації щодо різних характеристик готовності до змін, таких як: поняття,

структура, ознаки готовності та неготовності, функції готовності, рівні готовності, види готовності, рівні організації, на яких можна оцінювати та управляти готовністю, інструменти оцінки, зв'язок наявності готовності з успіхом змін, можливості управління тощо.

Необхідність змін свідчить про актуальність розв'язуваних проблем організації, а також залежить від тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Адже у широкому розумінні під готовністю суб'єкта підприємництва до змін слід розуміти його комплексну характеристику, а саме його поточний стан, тобто сукупність основних параметрів і характеристик підприємства в певний момент (або інтервал) часу перед здійсненням змін [1, с. 155]. Також готовність передбачає прихильне ставлення або мотивацію до змін, пов'язані з бажанням та зацікавленістю; визначає ступінь мобілізації всіх його ресурсів з метою найбільш ефективної реалізації зміни; дозволяє зрозуміти, як швидко і з яким ступенем точності суб'єкт підприємництва здатний відповідати на виклики середовища його функціонування [18, с. 464]. Оцінка готовності суб'єкта підприємництва до змін дозволяє спрогнозувати успішність необхідних змін і зрозуміти, наскільки він є життєздатним, конкурентоспроможним та успішним.

Отже, комплексна структура готовності суб'єкта підприємництва до змін включає організаційний, груповий та індивідуальний рівні готовності. Ядром групового рівня готовності суб'єкта підприємництва до змін є колектив, а саме його характеристики та склад. Слід виокремлювати різні групи персоналу в рамках колективу, адже готовність в цілому залежить як від дій окремих осіб і груп, так і від взаємодії між індивідами та зазначеними групами [11, с. 295].

На основі дослідження факторів готовності суб'єкта підприємництва до змін на індивідуальному, груповому та організаційному рівнях визначено три групи факторів комплексної структури готовності суб'єкта підприємництва до змін.

1. Внутрішні характеристики:

- стадія життєвого циклу (з розумінням неефективності настає наступний етап розвитку);
- кадрова політика;
- досвід керівництва (усвідомлення поточного стану і розуміння майбутнього плану);
- наявність ресурсів (кількість і якість ресурсів);
- вік і структура персоналу (рідкісні фахівці можуть звільнитись, якщо не підтримують зміни).

2. Зовнішні характеристики стосовно суб'єкта підприємництва:

- існуюча частка ринку (конкуренція, невідповідність до вимог ринку);
- політична ситуація;
- законодавство.

3. Характеристики змін:

- масштаб і значимість змін;

- причини здійснення та мотиви змін;
- умови та терміни реалізації змін.

Завдання оцінки готовності суб'єкта підприємництва до змін є одним із найбільш складних, оскільки передбачає необхідність перевести оцінювану тільки якісно сукупність факторів у систему їх кількісних оцінок об'єктивно та з достатнім ступенем узгодженості. Це завдання розбивається на дві ізольовані одна від одної частини: оцінка значущості кожної групи факторів; оцінка величини кожного фактору в балах. Кожне окреме завдання виконується окремою групою експертів. Послідовність оцінки відображено на рис. 1.

Для виконання першої частини завдання необхідно обрати групу експертів, які за змістом своєї роботи часто виконують узагальнені оцінки середовища діяльності суб'єкта підприємництва та мають досвід у такому оцінюванні. Учасники групи повинні бути поінформовані про цілі аналізу та мати змогу користуватися будь-якою публічною інформацією, крім інформації щодо результатів діяльності та стану конкретних суб'єктів підприємництва. Зведення результатів роботи цієї групи слід здійснювати за методом зваженої суми оцінок. Друга група включає керівників аналізованих суб'єктів підприємництва, головних бухгалтерів, керівників відділів маркетингу (або відділів збуту), працівників консалтингових фірм, фахівців відділів економічного аналізу. Ця група експертів має доступ до звітності суб'єкта підприємництва.

Експерти даної групи не мають можливості спілкуватися між собою у процесі аналізу і до отримання необхідного рівня узгодженості оцінок, а також отримати публічну інформацію про стан ринку.

Перевірка узгодженості думок експертів є невідмінною умовою коректності реалізації експертного методу оцінювання та здійснюється за допомогою таких критеріїв:

- «міні-макса», який розраховується за формулою

$$k_{nm} = \frac{\omega_{\max} - \omega_{\min}}{\omega_{\max} + \omega_{\min}} \leq 0,5, \quad (1)$$

де k_{nm} – критерій «міні-макса»;

ω_{\max} – максимальна оцінка експерта з групи;

ω_{\min} – мінімальна оцінка експерта з групи.

- парний критерій узгодженості, який розраховується за формулою

$$k_y = \frac{|\omega_A - \omega_B|}{\omega_{\max}} \leq 0,5, \quad (2)$$

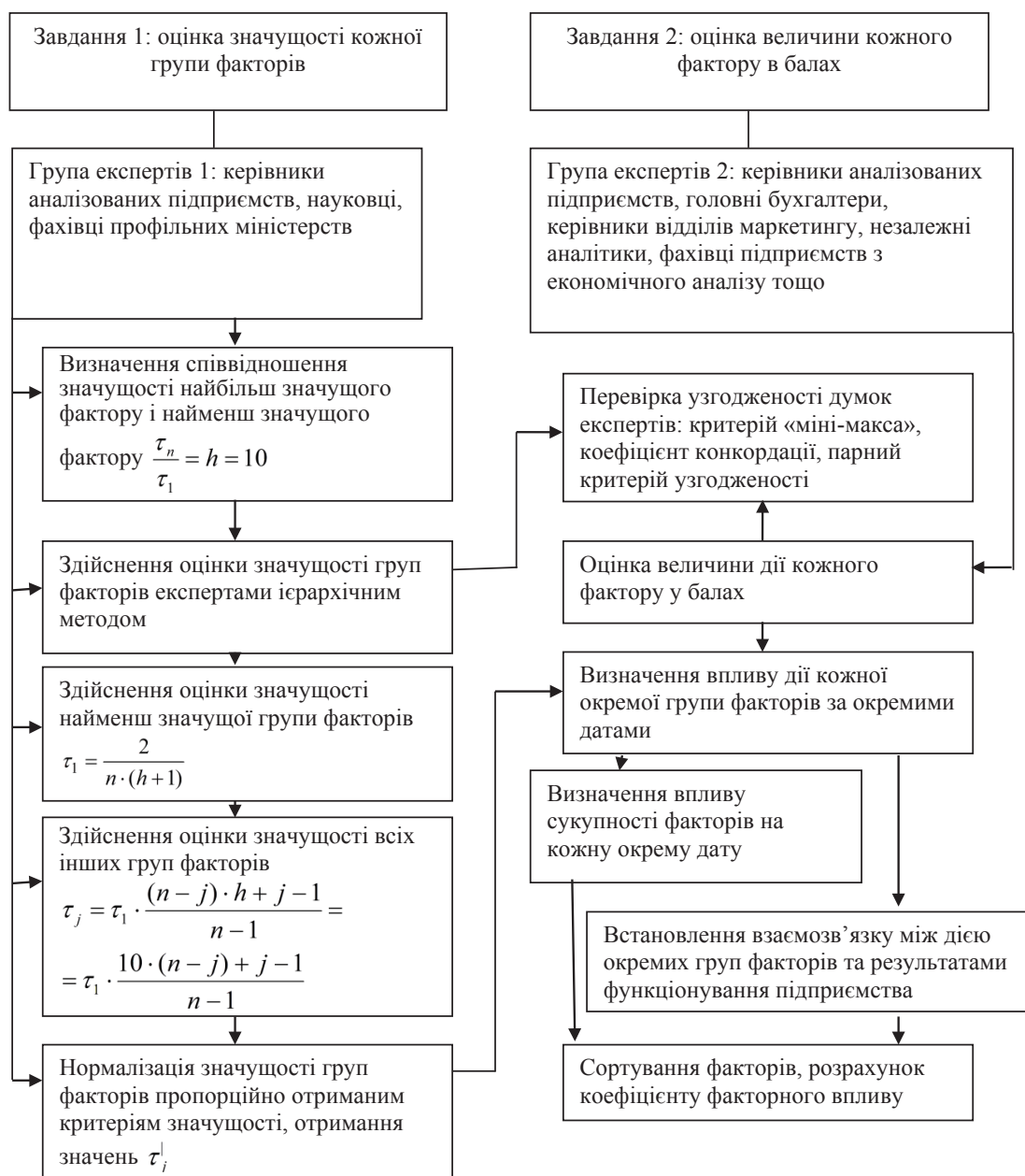
де k_y – критерій узгодженості;

ω_A , ω_B – оцінки експертів А і В у балах для будь-якої пари експертів.

- коефіцієнт конкордації, який розраховується за формулою

$$k_k = \frac{\delta_{\omega}^2}{\delta_{\max}^2} > 0,5, \quad (3)$$

де k_k – коефіцієнт конкордації;



Позначення:

τ_n – значущість максимально значущої групи факторів;

τ_1 – значущість мінімально значущої групи факторів;

n – кількість груп факторів;

j – числівник груп факторів.

Рис. 1. Методика оцінки готовності суб'єктів підприємництва до змін

Джерело: [1, с. 167]

δ_{ω}^2 – дисперсія оцінок експертів;

δ_{\max}^2 – дисперсія сумарних упорядкованих оцінок у випадку, коли думки експертів збігаються.

Оцінка значущості факторів готовності суб'єкта підприємництва до змін нормалізується таким чином, щоб узагальнена сила впливу факторів складала одиницю. Її величина залежить від кількості груп факторів і відмінностей між максимальною та мінімальною бальними оцінками.

Висновки. В сучасних умовах постійних змін зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів суб'єкти підприємництва повинні більш детально та виважено підходити до питання оцінки готовності до планованих перетворень. Ця оцінка повинна носити комплексний характер, тобто враховувати можливість реалізації заходів, з одного боку, і потенційну ефективність нововведень – з іншого. Запропонована методика оцінки готовності суб'єкта

підприємництва до змін дозволяє перевести оцінювану тільки якісно сукупність факторів у систему їх кількісних оцінок об'єктивно та з достатнім ступенем узгодженості.

Оцінка готовності суб'єкта підприємництва до змін дозволяє спрогнозувати успішність необхідних змін і зрозуміти, наскільки він є життєз-

датним, конкурентоспроможним та успішним. Процес реалізації змін у функціонуванні суб'єкта підприємництва часто супроводжується опором з боку співробітників. Отже подальші дослідження слід спрямувати на розробку механізму подолання опору при здійсненні змін у функціонуванні суб'єкта підприємництва.

Список літератури:

1. Гвініашвілі Т.З. Механізм управління змінами на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності). Дніпропетровськ. 2017. 340 с.
2. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку. Бізнес Інформ. 2013. № 10. С. 247-252.
3. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку. Економічний часопис-XXI. 2015. № 1-2 (2). С. 51-54.
4. Мкртычян Г.А., Войлокова Е.Е. Опыт построения классификации причин сопротивления организационным изменениям. Труды Нижегородского государственного технического университета им. П. Е. Алексеева. 2013. № 101 (4). С. 285-295.
5. Халитова И.В. Типология организаций по признаку готовности к изменениям. Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история. Сборник статей по материалам XXIX международной научно-практической конференции. Новосибирск: СибАК, 2013. № 9(29). С. 28-38.
6. Шадрин Л.Ю. Научный подход к социальной диагностике организации. Труд и социальные отношения. 2010. № 10(76). С. 3-8.
7. Яруллина Г.Р. Управление организационными изменениями для обеспечения устойчивого развития предприятия. Экономические науки. 2009. № 11(60). С. 129-133.
8. Beig, L., Mirian, M., Ghazi, T. & Kharrat M. (2011) A Framework for the Assessment of Knowledge Management Readiness of an organization while transferring into a Learning Organization. Passau, Germany, Proceedings of the 12th European Conference on Knowledge Management. P. 74-87.
9. Choi, M. & Ruona, W. (2011) Individual Readiness for Organizational Change and Its Implications for Human Resource and Organization Development. Human Resource Development Review. № 10(1). P. 46-73.
10. Dym, B. & Huson, H. (2004) Leveraging Organizational Readiness for Change. System Thinker. No 9. P. 2-6.
11. Gonçalves, J.M. & Gonçalves, R.P. (2012) Overcoming resistance to changes in information technology organizations. Procedia Technology. № 5. P. 293-301.
12. Grynko, T. & Gviniashvili, T. (2017) Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management. Economic annals-XXI. № 165 (5-6). P. 80-83.
13. Holt, D., & Vardaman, J.M. (2013) Toward a Comprehensive Understanding of Readiness for Change: The Case for an Expanded Conceptualization. Journal of Change Management. № 13(1). P. 9-18.
14. Hossein, M.M. (2011) Evaluation effect of management information system implementation on personnel resistance causes in Isfahan power plant management corporation in Iran. Mahboubeh Delshad Dastjerdia, Procedia Computer Science. № 3. P. 1296-1303.
15. Jalaldeen, R., Karim, N. & Mohamed, N. Organizational readiness and its contributing factors to adopt KM processes: A conceptual model. Communications of the IBIMA. Vol. 8. P. 128-136.
16. Lines, B.C., Sullivan, K.T. & Wiesel, A. (2016). Support for organizational change: Change-readiness outcomes among AEC project teams. Journal of Construction Engineering and Management. № 142 (2). P. 113-119.
17. Mohammadi, K., Khanlari, A. & Sohrabi, B. (2009) Organizational Readiness Assessment for Knowledge Management. International Journal of Knowledge Management. No. 5(1). P. 25-45.
18. Rosenberg, S. & Mosca, J. (2011) Breaking down the barriers to organizational change. The 2011 New Orleans Academic Conference. New Orleans, Louisiana, USA. P. 461-467.
19. Vakola, M. (2016). The reasons behind change recipients' behavioral reactions: a longitudinal investigation. Journal of Managerial Psychology. № 31(1). P. 202-215.
20. Weiner, B.J., Amick, H. & Lee, S. (2008) Conceptualization and measurement of organizational readiness for change: a review of the literature in health services research and other fields. Med Care Res Rev. № 65. P. 379-436.
21. Weiner, B.J. (2009) A theory of organizational readiness for change. Implementation Science. № 4. P. 67-72.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.242.4

Гуржий Т.О., здобувач
кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Гуржий Т.О. Регуляторна політика держави щодо фінансових ресурсів домогосподарств. Зазначено, що фінансові відносини домогосподарств з іншими суб'єктами ринкової економіки базуються на системі фінансового права. У табличній формі наведено основні нормативно-правові акти, які регулюють фінансові ресурси домогосподарств, та основні нормативно-правові акти, що мають характер непрямого впливу на доходи домогосподарств. Запропоновано подальше вдосконалення фінансового законодавства з метою перерозподілу фінансових ресурсів для підвищення добробуту та соціального захисту населення.

Ключові слова: фінансові ресурси домогосподарств, державне регулювання, субсидії для населення, податкова політика, фінансова грамотність, фінансове право, оплата праці, пенсії.

Гуржий Т.А. Регуляторная политика государства в отношении финансовых ресурсов домохозяйств. Отмечено, что финансовые отношения домохозяйств с другими субъектами рыночной экономики основаны на системе финансового права. В табличной форме приведены основные нормативно-правовые акты, регулирующие финансовые ресурсы домохозяйств, и основные нормативно-правовые акты, имеющие характер косвенного влияния на доходы домохозяйств. Предложено дальнейшее совершенствование финансового законодательства с целью перераспределения финансовых ресурсов для повышения благосостояния и социальной защиты населения.

Ключевые слова: финансовые ресурсы домохозяйств, государственное регулирование, субсидии для населения, налоговая политика, финансовая грамотность, финансовое право, оплата труда, пенсии.

Gurzhi T.O. Regulatory policy of the state on financial resources of households. It is noted that the financial relations of households with other subjects of the market economy are based on the system of financial law. The tabular form contains the main legal acts regulating the household's financial resources and the main legal acts that have an indirect effect on household income. Further improvement of financial legislation with the aim of redistribution of financial resources for welfare and social protection of the population is proposed.

Key words: financial resources of households, state regulation, subsidies for the population, tax policy, financial literacy, financial law, wages, pensions.

Постановка проблеми. Економічне значення фінансових ресурсів домогосподарств полягає в тому, що вони забезпечують не тільки життєдіяльність його членів, а й соціальну стабільність суспільства, є одними з джерел поповнення державного бюджету та централізованих фондів, а також є джерелом інвестицій у розвиток національної економіки.

Найважливішою передумовою успіху вирішення проблеми формування та використання фінансових ресурсів домашніх господарств у національній економічній системі є чітка їх структуризація, визначення особливостей їх формування, а також факторів, що впливають на форми їх організації.

Домогосподарства, виступаючи повноправним учасником фінансових відносин, залучаються до взаємодії з іншими учасниками, одним з яких є держава, адже саме держава в особі уповноважених

органів за допомогою низки економічних важелів справляє безпосередній вплив на стан фінансових ресурсів домогосподарств, зокрема через встановлення соціальних стандартів життя населення, що безпосередньо впливає як на формування доходів, так і на можливість та необхідність здійснення витрат домогосподарствами.

В умовах економічної кризи життєво необхідним є підвищення ефективності функціонування домогосподарств, посилення їх ролі в модернізації економіки та соціальної сфери через регуляторну політику держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансів домогосподарств присвячені праці вітчизняних учених, таких як В.В. Ворошило, Н.Н. Героніна, Т.О. Кізими, П.О. Левчаєва, С.І. Юрій та інші.

Водночас аналіз робіт показав, що їхні дослідження охоплювали в основному визначення сутності, місця і ролі домогосподарств у кругообігу ресурсів, інвестицій в людський капітал, збережень домогосподарств як джерел формування внутрішніх інвестиційних ресурсів, їх функцій.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Розвиток ринкових відносин зумовив посилення інтересу до економічних досліджень домогосподарств. Це пов'язано насамперед із тим, що домогосподарство як основний суб'єкт ринку одночасно впливає і є залежним від інших суб'єктів фінансової системи держави. Такий взаємний вплив потребує як визначення, аналізу, оцінки так і регулювання з метою стабілізації та покращення соціально-економічних умов функціонування вітчизняних домогосподарств.

Крім того, проблема подолання бідності в Україні зумовили подальше дослідження регуляторної політики держави щодо оптимізації управління фінансовими ресурсами домогосподарств.

Постановка завдання. Тому метою статті є розвиток теоретичних та методичних підходів щодо регуляторної політики держави з формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств з метою підвищення рівня добробуту та соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові відносини домогосподарств з іншими суб'єктами ринкової економіки базуються на системі фінансового права, яка ґрунтується на Конституції України. Законодавчо встановлені нормативні акти є обов'язковими для виконання всіма економічними суб'єктами, в тому числі й членами домогосподарств (таблиця 1).

Перелічені Закони прямо впливають на формування основної частки фінансових ресурсів домогосподарств.

Маємо відзначити, що збільшення прожиткового мінімуму та рівня соціальних виплат населенню й зменшення податкового навантаження безумовно впливають на підвищення соціально-економічного забезпечення населення. Але, в українському законодавстві наявна низка законів, які побічно впливають на рівень життя населення (таблиця 2). Кожен із цих законів несе в собі непрямий характер впливу на рівень доходів населення. Адже те, яку політику обере держава в цих питаннях, позначиться на платоспроможності населення та рівні його життя, відповідно.

В основі реальних доходів більшості населення є реальна заробітна плата робітників і службовців. Належний рівень заробітної плати стимулює продуктивність праці, спонукає працівників підвищувати свою кваліфікацію, є індикатором узгодження інтересів підприємців і найманих працівників.

У багатьох країнах світу організація заробітної плати – це внутрішньофірмова справа, яка вирішується угодою між власниками виробництва та

профспілками, що захищають інтереси найманих працівників.

Процес реформування оплати праці в Україні розпочався з прийняттям у 1991 р. Закону України «Про підприємства в Україні», за яким підприємства набули права самостійно встановлювати розмір фонду оплати праці, форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників згідно із законодавством. З часом у 1992 р. було прийнято Декрет Кабінету Міністрів України «Про оплату праці», на підставі якого було підготовлено з урахуванням рекомендацій Міжнародної організації праці та світового досвіду в 1995 р. основний документ з питань регулювання оплати праці – Закон України «Про оплату праці» [1]. Зазначені вище законодавчі акти сприяли позитивним змінам в організації оплати праці, адже було здійснено перехід від централізованої системи організації оплати праці до колективно-договірних принципів її регулювання та встановлення державних гарантій в оплаті праці. Згідно зі ст. 8 Закону України «Про оплату праці» [1], державне регулювання оплати праці полягає в такому:

- встановлення на законодавчому рівні розміру мінімальної заробітної плати, а також інших державних норм і гарантій для працівників підприємств усіх форм власності;

- встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ і організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету;

- регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів, а також встановлення податків на доходи працівників.

Найважливішою державною гарантією, пов'язаною з оплатою праці, є мінімальна заробітна плата – вона обов'язкова на всій території України для підприємств усіх форм власності й господарювання. Мінімальна заробітна плата покликана стати додатковим чинником структурної перебудови економіки, раціоналізації трудових витрат. Піднесення її ролі до реально ефективної категорії ринкової економіки дало би змогу відновити дієвість цього потенційно потужного важеля економічної політики держави та стимулю соціально-економічного розвитку. Вона є встановленим законодавством розміром зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці або обсяг робіт здійснюватися не може [16, с. 120].

Мінімальна заробітна плата не повинна бути нижчою за вартісну величину межі малозабезпеченості, тобто величину середньодушового доходу, який забезпечує непрацездатному громадянину споживання товарів і послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством у розрахунок на працездатну особу [16, с. 128].

Основні нормативно-правові акти, які регулюють фінансові ресурси домогосподарств

Нормативно-правові акти	Регульований аспект
1	2
Закон України «Про оплату праці»	Визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами, та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулювальної функцій заробітної плати [1]
Розділ IV ПКУ «Податок на доходи фізичних осіб»	Визначає правові засади оподаткування доходу фізичних осіб в Україні. Податок з доходів фізичних осіб належить до загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) [2]
Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати»	Спрямований на встановлення розміру прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати і забезпечує належний соціальний захист кожного громадянина України у період фінансово-економічної кризи [3]
Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»	Гарантує соціальну захищеність пенсіонерів шляхом встановлення пенсій на рівні, орієнтованому на прожитковий мінімум, а також регулярного перегляду їх розмірів у зв'язку із збільшенням розміру мінімального споживчого бюджету і підвищенням ефективності економіки, крім того, визначає правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, нещасного випадку, втрати працездатності чи професійного захворювання [4]
Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»	визначає принципи, засади і механізми функціонування системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, призначення, перерахунку і виплати пенсій, надання соціальних послуг з коштів Пенсійного фонду, що формуються за рахунок страхових внесків роботодавців, бюджетних та інших джерел, передбачених цим Законом, а також регулює порядок формування Накопичувального пенсійного фонду та фінансування за рахунок його коштів видатків на оплату договорів страхування довічних пенсій або одноразових виплат застрахованим особам, членам їхніх сімей та іншим особам, передбаченим цим Законом [6]
Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. N 1045 «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів»	Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті Мінсоцполітики для виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) державних вищих навчальних закладів III – IV рівня акредитації та вищих навчальних закладів I – II рівня акредитації, що входять до їх складу, без статусу окремих юридичних осіб, які навчаються за денною формою за державним замовленням закріплюються права осіб, на яких поширюється дія цієї постанови, на отримання стипендій, регулюється їх розмір та умови отримання [7]
Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1050 Деякі питання стипендіального забезпечення	Визначено порядок, який поширюється на осіб, які навчаються у навчальних закладах або наукових установах за державним (регіональним) замовленням за рахунок коштів загального фонду державного (відповідного місцевого) бюджету [8]

Потужним інструментом перерозподілу доходів населення є соціальні трансферти, або програми соціального захисту населення.

Для вирішення завдання соціального захисту населення виконавчі та законодавчі органи держави останніми роками розробили законодавчу базу соціального страхування, яка регламентує діяльність основних суб'єктів правовідносин у цій сфері, створили соціальні фонди: Пенсійний фонд України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків, які не входять до системи інституцій, що фінансуються з державного бюджету України.

Розміри різноманітних видів допомоги в Україні є невисокими, у більшості випадків вони не сягають розміру прожиткового мінімуму, а сім'я, яка належить до найбільш бідного населення, одержує менше допомоги, ніж середньостатистична сім'я.

Україна перебуває серед країн з високим рівнем бідності. Сьогодні низка питань подолання бідності залишаються невирішеними. Усе це свідчить про гостроту проблеми бідності українського населення, офіційним визнанням чого слугує Указ Президента України «Про невідкладні заходи з подолання бідності» від 26 лютого 2010 р. № 274/2010. На виконання плану організації реалізації зазначеного нормативного акта розроблено прийнята Постанова КМ України «Про затвердження Загальнодержавної про-

Основні нормативно-правові акти, що мають характер непрямого впливу на доходи домогосподарств

Нормативно-правові акти	З якої сторони регулюють
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків. Метою цього Закону є правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника [9]
Закон України «Про зайнятість населення»	Визначає правові, економічні та організаційні основи зайнятості населення України і його захисту від безробіття, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю [10]
Закон України «Про житлово-комунальні послуги»	Визначає основні засади організаційних, господарських відносин, що виникають у сфері надання та споживання житлово-комунальних послуг між їхніми виробниками, виконавцями і споживачами, а також їхні права та обов'язки [11]
Закон України «Про ціни та ціноутворення»	Визначає основні принципи встановлення і застосування цін і тарифів та організацію контролю за їх дотриманням на території України [12]
Кодекс законів про працю України	Регулює трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини [13]
Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»	Визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів, спрямованих на реалізацію закріплених Конституцією України та законами України основних соціальних гарантій [14]
Закон України «Про страхування»	Регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб [15]

грами подолання та запобігання бідності в Україні на 2010–2015 рр.» [17].

Також слід звернути увагу на те, що сьогодні в Україні висока питома вага пенсійних виплат у державних видатках та у ВВП, що зумовлено високим рівнем демографічного старіння населення та іншими чинниками.

Тому в Україні проведено пенсійну реформу, яка включає поступове запровадження трирівневої пенсійної системи: перший рівень – солідарна система; другий рівень – загальнообов'язкова накопичувальна система; третій рівень – недержавна система пенсійних заощаджень.

Таким чином, головним завданням фінансової політики держави є пошук та запровадження оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів з метою як стимулювання матеріального виробництва так і соціального захисту населення на ґрунті подальшого вдосконалення фінансового законодавства.

У сучасних нестабільних фінансово-економічних умовах важливим є формування цілісного механізму державного регулювання фінансової діяльності домогосподарств.

Реалізація мети створення механізму державного регулювання полягає в найповнішому та поступовому підвищенні фінансового потенціалу домогосподарства.

Одним із важливих завдань державного регулювання є підвищення рівня фінансової грамотності

населення, яка дозволить населенню на основі знання фінансових законів підвищувати рівень життя. Деякі заходи в цьому напрямі відбуваються, а саме було запропоновано введення в шкільну програму дисципліни «Фінансова грамотність». Знання економіки домогосподарств дасть змогу планувати, аналізувати та управляти заробленими грошима, щоб забезпечити собі і своїй родині фінансову незалежність. Тим паче, що зі створенням та виведенням на ринок фінансових інструментів та інноваційних фінансових продуктів необхідність управління фінансовими ресурсами домогосподарств зростає.

На американському та європейському ринках є інститут індивідуальних фінансових консультантів, який ділиться на два напрями: ринок приватної банківської діяльності (приват-банкінг) і ринок послуг незалежних фінансових консультантів. Функціонування такого інституту сприяє фінансовій грамотності населення Європи і США через розроблення та реалізацію стратегію зростання заощаджень домогосподарств за оптимізації їх особистого споживання.

Виходячи із цього, можна запропонувати формування та впровадження в Україні інституту незалежних фінансових консультантів як спеціального виду діяльності, який забезпечить ефективний розвиток фінансових ресурсів домогосподарств через рекомендації їх організації та управління.

У питаннях удосконалення політики регулювання доходів домогосподарств для України особливої

актуальності набувають такі напрями: вирівнювання структурних диспропорцій у доходах; зниження розриву в рівні доходів різних верств; створення умов для ефективної зайнятості населення; удосконалення форм оподаткування доходів громадян інші.

Політика доходів домогосподарств є найважливішою складовою частиною системи державного управління економікою, тому що від ефективного вирішення цього питання залежать добробут громадян країни, їх платоспроможний попит, перспективи економічного зростання національної економіки та соціальна стабільність у суспільстві.

Сучасна держава бере на себе зобов'язання коригувати результати ринкового механізму розподілу, здійснювати ефективний та справедливий перерозподіл доходів. Це здійснюється за допомогою таких інструментів, як: особисті податки, державні трансфертні платежі, встановлення мінімальної заробітної плати, норм і гарантій її виплати, регулювання фондів оплати праці, регулювання цін на товари і послуги тощо.

Згідно з інструкцією Міністерства фінансів України «Щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету», під трансфертами населенню розуміються поточні платежі фізичним особам або надання їм матеріальної допомоги у натуральному вигляді, які передбачені для збільшення їхнього доходу [18].

Трансферти населенню можуть надаватись як у готівковій формі, так і шляхом сплати рахунків. Подібні платежі можуть бути окремою добавкою до бюджету певної сім'ї чи особи або компенсуванням певних видів витрат, наприклад, на харчування, комунальні послуги, оплату проїзду тощо.

Фінансова необґрунтованість, непрозорість надання пільг, встановлених у нашій країні, порушують принцип соціальної справедливості. Чинна в Україні система пільг не може компенсувати відсутність доходів у бідних сім'ях, оскільки процедура їх нарахування та надання не має адресного характеру.

Система соціальної підтримки, що склалася в нашій країні, основу якої становлять загальні соціальні трансферти, субсидії на товари та послуги, а також категоріальні пільги, принципово не здатна вирішити завдання перерозподілу ресурсів на користь тих, хто найбільше цього потребує.

Спостерігається несправедливий перерозподіл державних соціальних трансфертів не на користь нужденних домогосподарств, зокрема:

– більша частина трансфертів припадає на заможні домогосподарства: лише близько 40 % усієї державної підтримки надходить до найбідніших верств населення, що вважається низьким показником;

– значна частина трансфертів припадає на членів домогосподарств, що не мають легального права на них, оскільки значна частина трансфертів прив'язана до благ, що спільно споживаються всередині домогосподарства (наприклад, ст. 4 Закону України «Про

міліцію», Закон України «Про пожежну безпеку» передбачає 50% знижку на оплату житлової площі для членів сімей відповідних категорій працівників);

– породжується нерівність між носіями одних і тих самих прав на соціальні трансферти залежно від доступності благ, наприклад, за місцем постійного проживання; за станом здоров'я;

– значна частина соціальних трансфертів залишається у постачальників благ (тобто відбувається втрата трансферту у міру його просування до кінцевого споживача);

– низький рівень більшості видів допомоги та пенсій, особливо це стосується тих виплат, що розраховуються на основі мінімальної оплати праці. З усієї кількості громадян, які офіційно мають доходи нижче за прожитковий мінімум, лише 56,8% отримують хоча б один вид соціальної допомоги [19].

Серед причин низької ефективності та низької дієвості соціальних трансфертів можна виділити такі:

1. Велика кількість основних категорій, які мають право на соціальний захист. Зростання частки людей пенсійного віку в загальній структурі населення України, низький рівень оплати праці призвели до того, що протягом 2015–2016 рр. сформувалася стала тенденція до збільшення фактичних видатків державного бюджету на пільги та субсидії населенню для оплати житлово-комунальних послуг.

Загальна сума субсидій, призначених домогосподарствам для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, у січні-лютому 2017 р. становила 1636,1 млн. грн., з них у міських поселеннях – 1058,5 млн. грн., у сільській місцевості – 577,6 млн. грн. Загальна кількість учасників Програми житлових субсидій, які одержували субсидії, у 2017 році становить 42,3% від загальної кількості домогосподарств України [20].

2. Неефективність державного фінансування сфери соціального захисту та соціального забезпечення.

3. Недоліки у методиці визначення сукупного доходу сім'ї для надання соціальної допомоги.

4. Застаріла та недосконала система пільг.

5. Складність процедури звернення по допомогу, в тому числі: тривалість часу розгляду заявок на отримання соціальної допомоги, перевірки документів та визначення права заявника на допомогу; часті зміни розмірів самої допомоги і критеріїв надання допомоги; використання різних критеріїв оцінювання майнового стану для визначення права сім'ї на різні види допомоги.

Усі диспропорції, що сьогодні є, зумовлюють необхідність перегляду ролі держави в регулюванні оплати праці та інших доходів населення.

Держава може забезпечити регулювання доходів домогосподарств через удосконалення та прийняття низки відповідних законів, таких як Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» (регулюючи тим самим

наближення прожиткового рівня до реальних цін та норм споживання, а мінімальної заробітної плати до світових (європейських) стандартів), Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» (тим самим здійснюючи заходи, які забезпечуватимуть доступ кожного члена домогосподарства до мінімально необхідного комплексу суспільних благ, сприяючи при цьому подоланню соціальної нерівності та підтримці найбільш уразливих верств населення, сімей, громадян), Закон України «Про диференціацію доходів домогосподарств» (тим самим визначаючи максимальний розрив в заробітній платі, тарифній сітці й інших виплат з фонду оплати праці, в розмірі пенсій).

Наступна непослідовність регуляторної політики держави – це заморожування надто низького рівня заробітної плати населення через встановлення її мінімального рівня на межі бідності, що встановлена ООН.

Позитивною можна вважати тенденцію до збільшення показників прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, але політика держави має бути спрямована на перегляд складу споживчого кошика, враховуючи зміни у потребах домогосподарств, що викликані вимогами часу та економічними трансформаціями в країні.

Суми прожиткового мінімуму на 2018 рік встановлено Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р. № 2246-VIII (таблиця 3).

Як відомо, прожитковий мінімум застосовується для:

- загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат, виходячи з вимог Конституції України та законів України;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;

- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Тобто прожитковий мінімум є інструментом безпосереднього впливу на стан функціонування фінансових ресурсів домогосподарств, адже використання цього показника для встановлення мінімальної заробітної плати, пенсій за віком, різних видів соціальних трансфертів певною мірою визначає як величину доходів домогосподарства та сплачених податків з отримуваних доходів, так і можливі напрями витрачання коштів, наприклад, формування додаткового пенсійного фонду за умови гарантування державою певного рівня мінімального пенсійного забезпечення. Тобто, орієнтуючись на певну державну політику щодо пенсійних виплат, населення має можливість чіткого прогнозування необхідності здійснення додаткових пенсійних нагромаджень.

Відповідно, державна політика повинна бути спрямована на встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму через такі законодавчі акти, як Закон України «Про оплату праці» (визначаючи при цьому законодавчо встановлений розмір заробітної плати, нижче від якого не може проводитися оплата за виконану працю, надаючи тим самим найманим працівникам гарантії, пільги та компенсації), Закон України «Про зайнятість населення», Кодекс законів про працю України (які дають змогу регулювати трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя домогосподарств).

Наступним важливим інструментом державного регулювання доходів домогосподарств є податкова політика. Система оподаткування доходів фізичних осіб є регулятором рівня доходів домогосподарств, обсягів їхніх заощаджень та економічної поведінки.

Форми оподаткування доходів громадян різноманітні, і під час реалізації кожної функції домогосподарства тією чи іншою мірою залучаються до формування бюджету. Так, під час постачання виробничих факторів вилучення доходів домогосподарств здійснюється у формі майнових податків, оподаткування доходів від трудових відносин за наймом та у межах цивільно-правових договорів. Під час здійснення

Таблиця 3

Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у 2018 році

Соціальні і демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму		
	01.01.2018 – 30.06.2018	01.07.2018 – 30.11.2018	01.12.2018 – 31.12.2018
Діти віком до 6 років	1492 грн.	1559 грн.	1626 грн.
Діти віком від 6 до 18 років	1860 грн.	1944 грн.	2027 грн.
Працездатні особи	1762 грн.	1841 грн.	1921 грн.
Особи, які втратили працездатність	1373 грн.	1435 грн.	1497 грн.
Загальний показник	1700 грн.	1777 грн.	1853 грн.

виробничої функції домогосподарств податкові відносини виявляються у формі оподаткування доходів від підприємницької діяльності, під час виконання споживчої функції – у формі непрямих податків та акцизів. Функція заощадження передбачає оподаткування інвестиційного прибутку.

Реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб має базуватися на таких засадах:

1. Оподаткування доходів громадян має бути прогресивним, ураховуючи реальну диференціацію доходів громадян, а з доходу у вигляді податку повинна вилучатися тільки та частина, яка йде на нагромадження, а не та, що спрямовується на споживання.

2. Оподаткування доходів має враховувати кількість непрацездатних членів родини і відповідно зменшуватися.

3. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян має встановлюватися на рівні мінімальної заробітної плати.

4. Доцільно знижувати ПДВ на соціально важливі товари, що підвищить купівельну спроможність громадян.

5. Необхідно стимулювати підвищення зацікавленості населення в інвестуванні заощаджень через систему оподаткування, а саме введення відповідної моделі оподаткування, що буде ґрунтуватися на певних пільгах щодо доходів домогосподарств, які отримуються від інвестицій (такі як податкова знижка на внески до певних фондів і спеціальні ошадні рахунки, що не оподатковуються).

Для того щоб більша кількість людей мала змогу достатньо заробляти собі на життя, держава має вжити першочергових заходів: надавати цільову допомогу соціально вразливим групам населення через активацію пошуку роботи, цільове навчання, субсидії роботодавцям; підвищити мінімальну заробітну плату, що дасть можливість раніше низькооплачувану працю зробити більш привабливою; здійснювати інвестиції в людський капітал через програми професійної освіти, перенавчання, підвищення кваліфікації.

Зазначені перетворення сприятимуть зменшенню соціальної напруженості, скороченню диференціації доходів, більш справедливому їх розподілу, послідовному зростанню реальних доходів домогосподарств і загалом зростанню добробуту українців.

Для досягнення стратегічних цілей розвитку країни важливою є активізація відносин у рамках фінансової системи: включення грошових доходів населення у формування бюджетних, кредитних і страхових ресурсів, участі домогосподарств у фінансовому капіталі підприємств і ринках фінансових інструментів [21, с. 37].

У ринковій економіці чинниками зростання рівня добробуту домогосподарств є рівень розвитку інституційних механізмів домогосподарства та їх взаємодії з іншими інституціями за допомогою ринкових (грошово-кредитних) і неринкових (соціальні інновації) методів.

Регулювання розвитку фінансових ресурсів домогосподарств повинно набути багатостороннього впливу, об'єднуючи елементи державного управління, регулювання з боку інститутів ринкової інфраструктури (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній).

Сьогодні є об'єктивні чинники, що заважають трансформації фінансових ресурсів домогосподарств. Одним із таких об'єктивних факторів є відсутність розвинених інститутів фінансового ринку. Поширення фінансових послуг в Україні залишається низьким, особливо порівняно з європейськими державами: 39% населення не мають банківського рахунку, більшість громадян користуються лише обмеженим переліком базових фінансових послуг, серед яких чільне місце належить комунальним платежам, банківським рахункам, пластиковим карткам та користуванню банкоматом [22, с. 5].

Ще одним із найважливіших завдань удосконалення механізму фінансових ресурсів домогосподарств є активізація їхньої інвестиційної функції. Найбільш поширеним напрямом участі домогосподарств в інвестиційному процесі залишаються заощадження на депозитних рахунках у банках. Однак держава як основний регулятор ринку приватних інвестицій приділяє недостатню увагу організації механізму інвестування коштів населення в ринкову економіку [21, с. 38].

Для підвищення економічної активності домогосподарств державі необхідно насамперед підвищити їхні реальні доходи та розробити механізми, які будуть забезпечувати прозорість і безпеку інвестування.

Важливою умовою, здатною стимулювати інвестиційну активність домогосподарств, є розвиток інвестиційних інститутів (банків, страхових компаній, пенсійних фондів, різних форм колективного інвестування). Створення їх позитивного іміджу, розширення кількості та якості інвестиційних продуктів сприятимуть припливу фінансових ресурсів населення в економіку країни, розширенню процесів відтворення товарів і послуг та економічному зростанню країни загалом (рисунок 1).

Через Закон України «Про банки і банківську діяльність», Положення Національного банку України «Про кредитування» та низку інших законів держава повинна сприяти підвищенню ефективності функціонування домогосподарств на фінансових ринках, контролюючи їх раціональні і нераціональні рішення у розподілі фінансових ресурсів.

Висновки. До особливостей формування фінансових ресурсів домогосподарств в Україні можна зарахувати те, що державна політика не чітко сформувалася в цій сфері. Домогосподарство є найменш регламентоване державою, воно самостійно приймає рішення щодо необхідності та способів формування грошових фондів, їх обсягу, часу та цілей використання. За умови ринкової економіки держава не має інструментів впливу на процес розподілу наявного доходу домогосподарства.



Рис. 1. Механізм активізації інвестиційної функції домогосподарств з боку держави

Разом із тим держава здатна впливати на загальну величину доходу, яку реально має у своєму розпорядженні домогосподарство. Реальні доходи домогосподарств утворюються в результаті багаторазового розподілу і перерозподілу вартості сукупного суспільного продукту в процесі реалізації фінансових відносин домогосподарства, держави та інших суб'єктів ринкової економіки.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що підвищення фінансової стійкості українських домогосподарств – це не тільки мікро-, а й макроекономічна проблема. Тому в її вирішенні повинні активно брати участь усі інституційні сектори. Тільки об'єднавши зусилля та фінансові ресурси держави і населення, можна істотно поліпшити фінансове забезпечення життєдіяльності домогосподарств.

Список літератури:

1. Закон України «Про оплату праці» від 23 березня 1995 р. № 108/95. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про прожитковий мінімум»: від 15.07.1999 р. 966-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування»: від 01 січня 1999 р. № 1105-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV {Із змінами, внесеними згідно із Законами України}: URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
7. Кабінет Міністрів України. Постанова від 28 грудня 2016 р. № 1045, Київ. «Деякі питання виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів». {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ}: URL: zakon.rada.gov.ua/go/1045-2016-p
8. Кабінет Міністрів України «Деякі питання стипендіального забезпечення». Постанова від 28 грудня 2016 р. № 1050 Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249638784>
9. Закон України «Про банки і банківську діяльність»: від 07 грудня 2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
10. Закон України «Про зайнятість населення»: від 01 березня 1991 р. № 803-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
11. Закон «України Про житлово-комунальні послуги»: від 24 травня 2004 р. № 1875-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
12. Закон України «Про ціни і ціноутворення»: від 03 грудня 1990 р. № 507-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
13. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
14. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії/ Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
15. Закон України «Про страхування» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78). {Вводиться в дію Постановою ВР N 86/96-ВР від 07.03.96, ВВР}, {Із змінами, внесеними згідно із Законами ВВР}. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

16. Сімугіна Я.В. Методи регулювання заробітної плати на сучасному етапі (правові проблеми) : монографія / Я.В. Сімугіна. К.: Київськ. ун-т права НАН України, 2009. 176 с.
17. Кабинет Міністрів України. Постанова від 31 серпня 2011 р. N 1057, Київ «Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року» {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ}. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-2011-p
18. Міністерство Фінансів України. Наказ «Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету», Від 12.03.2012 № 333. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.
- 19 Карпенко О.В. Мінімальна заробітна плата та проблеми її реформування / О.В. Карпенко // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. ДВНЗ «УАБС НБУ». 2010. Вип. 30. С. 128–136.
20. Держстат озвучив кількість сімей, які отримують субсидії. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2197580-derzstat-ozvuciv-kilkist-simej-so-otrimuut-subsidii.html>
21. Чорна О.М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів домашніх господарств в економіці України. [Текст] / О.М. Чорна, К.В. Баранова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2011. № 4. С. 33–39.
22. Презентація результатів дослідження «Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки»: [Текст] / Управління маркетингу департаменту стратегічного розвитку і маркетингу. К., 2010. С. 4–23.

УДК 330.3

Юдіна С.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет
Пирогов С.О., аспірант
кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Юдіна С.В., Пирогов С.О. Особливості венчурного фінансування. У статті визначено та проаналізовано особливості механізму венчурного фінансування. Наведена характеристика інститутів спільного інвестування, класифікація інститутів спільного інвестування, що діють в Україні, проаналізовано показники їхньої діяльності. Проаналізовано обсяг венчурних інвестицій за 2017 р., визначено особливості венчурного інвестування в українські компанії. Визначено напрями подальшого розвитку венчурного інвестування в Україні.

Ключові слова: венчурний бізнес, венчурний фонд, венчурне фінансування, інститути спільного інвестування, венчурне інвестування, стартапи.

Юдина С.В., Пирогов С.А. Особенности венчурного финансирования. В статье определены и проанализированы особенности механизма венчурного финансирования. Приведена характеристика институтов совместного инвестирования, классификация институтов совместного инвестирования, действующих в Украине, проанализированы показатели их деятельности. Проанализированы объем венчурных инвестиций за 2017 г., определены особенности венчурного инвестирования в украинские компании. Определены направления дальнейшего развития венчурного инвестирования в Украине.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурный фонд, венчурное финансирование, институты совместного инвестирования, венчурное инвестирование, стартапы.

Yudina S.V., Pirogov S.O. Features of Venture Finance. The article specifies and analyzes the peculiarities of the mechanism of venture financing. The characteristics of joint investment institutes are presented, the classification of collective investment institutions operating in Ukraine is given, the indicators of their activity are analyzed. The volume of venture investments in 2017 is analyzed, peculiarities of venture investment in Ukrainian companies are determined. The directions of further development of venture capital investments in Ukraine are determined.

Key words: venture business, venture fund, venture financing, joint investment institutes, venture capital investment, executions.

Постановка проблеми. Венчурний бізнес має особливе значення у процесах створення ефективної і конкурентоспроможної сучасної економіки. Розвинений венчурний технологічний бізнес є тим

базовим сектором постіндустріальної і нової економіки, який визначає здатність країни утримувати конкурентоспроможні світові позиції в передових технологіях.

Розвиток венчурної діяльності в Україні набуває все більшого значення для країни, сприяє її економічному зростанню та збільшенню обсягів іноземних інвестицій в українську економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та розвиток венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні досліджували С.О. Тульчинська, Б.Б. Сас, Г.І. Спак, М.М. Поляк, Г.Ю. Яковець.

Такі науковці, як М.О. Бондар, О.М. Ковальова, В.В. Клименко, Т.О. Бутурлакiна, розглянули досвід західноєвропейських країн та США щодо венчурного фінансування в Україні.

Інвестиційний клімат венчурного фінансування в Україні досліджено І.О. Дворовенко.

Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційних проєктів в Україні було розглянуто І.О. Бузаджи.

Також необхідно відзначити внесок у дослідження венчурного ринку Р.Ю. Кризькою, Н.П. Мацелюх, які розглянули питання фінансування та стимулювання комерціалізації інноваційних підприємств в Україні та механізми державного сприяння їхньому розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні теоретичні напрацювання вітчизняних учених, практична реалізація інноваційних проєктів стримується через відсутність дієвого механізму їх фінансового забезпечення. Тому, незважаючи на деяке покращення, темпи розвитку венчурного бізнесу в Україні недостатні.

Також відсутні дієві інструменти державної підтримки венчурних підприємств та фондів.

Постановка завдання. Тому метою статті є визначення й аналіз механізму фінансування венчурного бізнесу, розгляд ролі інститутів спільного інвестування та держави з метою подальшого його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна посідає провідне місце у світі та перше місце у Центральній та Східній Європі серед розробників програмного забезпечення, а також відома як країна інноваторів (PayPal, Viewdle, WhatsApp, Petcube).

Але найгеніальніші комерційні проєкти, наукові розробки та інновації потребують фінансування. Без відповідного фінансового забезпечення не відбудеться розвитку і просування продукту на споживчий ринок. Досвід країн світу показав, що саме створення венчурних фондів сприяє розробленню і просуванню інновацій.

Як відомо, венчурний бізнес – це бізнес, орієнтований на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці. Венчурний бізнес пов'язаний з ризиком, тому його часто називають ще ризиковим.

Венчурний бізнес почав формуватися урядом США в 1950-х роках. З цією метою був створений спеціальний інститут – SBA (Small Business

Administration) і прийнятий спеціальний закон про інвестиції в малий бізнес. Держава почала здійснювати пільгове кредитування малого бізнесу. У разі схвалення з боку SBA будь-якого проєкту держава надавала пільговий кредит під нього [1].

Основні хвилі розвитку венчурного бізнесу в США були такі: перша розпочалася у 1970 р. – напівпровідники і біотехнології (генна інженерія); друга з 1980 р. – персональні комп'ютери; третя – з 1990 р. – Інтернет-бізнес.

Експерти вважають, що наступними хвилями розвитку венчурного бізнесу будуть: технології безпеки в широкому сенсі (особистої, інформаційної, корпоративної, державної тощо); нанотехнології та біотехнології.

Венчурний бізнес в сучасному вигляді пов'язують із Силіконовою долиною в США, і звідти він поступово поширився, з національними відмінностями, по всіх розвинених і великих країнах, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія та інші).

Для країн із наздоганяючою економікою, до яких, на жаль, належить і Україна, організація венчурного бізнесу в передових країнах може слугувати моделлю, досвід якої необхідно вивчати і реалізовувати.

У Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки», Законі України «Про основи національної безпеки України» та Програмі економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр. визначено утвердження інноваційної моделі розвитку України як один із пріоритетних національних інтересів [2; 3; 4]. Для реалізації цього пріоритету держава має стимулювати спрямування інвестиційних потоків в інноваційну сферу за визначеними середньо- та довгостроковими напрямками шляхом застосування економічних стимулів (державної допомоги) для інноваційно-активних підприємств.

Організаційними формами інноваційної інфраструктури, яка зараз формується в Україні, є інститути спільного інвестування (ІСІ), які можуть забезпечити фінансування венчурних підприємств.

Інститути спільного інвестування – це інвестиційні фонди, в яких кошти інвесторів акумулюються для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Тобто інститут спільного інвестування – це, по-перше, нова для українського інвестора можливість примноження своїх заощаджень, а по-друге, можливість фінансування бізнесу, в т. ч. венчурного.

Перший інвестиційний фонд у світі було створено у 1822 р. у Бельгії, через кілька десятиліть – у Швейцарії і Франції. Як масове явище вони почали розвиватися лише після Другої світової війни, поступово становлячи конкуренцію банкам та іншим фінансовим інститутам.

Найбільшого поширення інвестиційні фонди набули у Великобританії і США. Нині більше поло-

вини американських домогосподарств є вкладниками того чи іншого інвестиційного фонду.

В Україні класичні з погляду їхньої природи та функцій інвестиційні фонди почали створюватись у 2001 році після прийняття Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». У 2012 р., з урахуванням більш як 10-річної практики функціонування інститутів спільного інвестування, було прийнято новий Закон «Про інститути спільного інвестування» [5]. В Україні до інститутів спільного інвестування належать пайові та корпоративні фонди. Основні функції таких фондів полягають у такому:

- акумуляція заощаджень індивідуальних інвесторів;
- більш ефективне управління інвестиційними ресурсами, яке не можуть забезпечити індивідуальні інвестори через відсутність необхідних професійних навичок і досвіду;
- диверсифікація ризиків за допомогою вкладення коштів індивідуальних інвесторів у різні інструменти фінансового ринку;
- зниження витрат на проведення операцій на ринку цінних паперів.

Основні відмінності між пайовими та корпоративними фондами полягають у тому, що пайовий фонд – це сукупність активів, що належать учасникам такого фонду на праві спільної часткової власності, а корпоративний фонд – це юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства і проводить тільки діяльність зі спільного інвестування.

Пайовий фонд не є юридичною особою, створюється компанією з управління активами (КУА) шляхом продажу (розміщення) інвесторам випущених нею інвестиційних сертифікатів фонду. Під час підписання договорів купівлі або продажу активів фонду КУА діє від свого імені. Також КУА веде облік результатів діяльності фонду окремо від власної господарської діяльності та інших ІСІ.

Корпоративний фонд може бути створений винятково шляхом заснування (злиття, поділ, приєднання чи перетворення, тощо забороняється). Інвестори стають співвласниками фонду через купівлю його акцій. Органами корпоративного фонду є загальні збори та наглядова рада.

З огляду на наведені відмінні риси, створення венчурного фонду дає інвестору такі можливості:

- проводити оперативний перерозподіл коштів між проектами або компаніями, не створюючи при цьому «віртуальних» заборгованостей між компаніями та не використовуючи договорів фінансової допомоги (за рахунок цього значно спрощується процес управління фінансовими потоками та підвищується його ефективність);
- уникати «проміжного» оподаткування проектів, значно збільшуючи при цьому власні обігові кошти та економлячи на необхідності залучення додаткових кредитних коштів;

– проводити оперативне кредитування власних проектів за рахунок активів фонду;

– залучати кошти інших інвесторів для реалізації спільних проектів;

– здійснювати повний контроль над операційною діяльністю фонду та самостійно визначати об'єкти інвестування;

– додатково залучати кошти іноземних інвесторів для реалізації власних інвестиційних проектів, уникаючи складних юридичних процедур державної реєстрації таких інвестицій, які присутні у разі здійснення прямих іноземних інвестицій без залучення інвестиційного фонду;

– зберігати свою анонімність як інвестора у разі, коли венчурний фонд виступає номінальним власником акцій або інших корпоративних прав.

Таким чином, у поєднанні із простотою адміністрування й податковими стимулами, наданими інститутам спільного інвестування (включаючи венчурні інвестиційні фонди), відсутність наведених обмежень робить венчурні фонди ефективним інвестиційним інструментом.

Цей інструмент може бути корисний як для великих вітчизняних фінансово-промислових груп і міжнародних венчурних фондів, так і для невеликих компаній і навіть окремих приватних інвесторів, які, володіючи компанією-учасником венчурного фонду, можуть здійснювати через нього усю свою інвестиційну діяльність або реалізовувати окремий інвестиційний проект.

Основні класифікаційні ознаки чинних інститутів спільного інвестування в Україні є такими:

Залежно від порядку здійснення діяльності:

– відкриті (сертифікати такого типу фонду продаються та купуються щоденно);

– інтервальні (викуп сертифікатів фонду на вимогу інвестора здійснюється лише в обумовлені терміни (інтервали);

– закриті (викуп сертифікатів такого фонду здійснюється лише після закінчення терміну його дії).

Залежно від строків діяльності:

– строкові (створюється на певний строк, встановлений у його регламенті, після закінчення якого він припиняє свою діяльність);

– безстрокові (створюється на невизначений строк).

Залежно від можливості диверсифікації активів:

– диверсифіковані (інвестиційні фонди, активи яких можна інвестувати в обмежене коло інструментів ринку капіталів відповідно до встановлених законодавством нормативів);

– не диверсифіковані (інвестиційні фонди, щодо яких немає жорстких вимог диверсифікації активів – вони можуть здійснювати інвестиції у цінні папери, об'єкти нерухомості, корпоративні права тощо).

Залежно від рівня ризикованості діяльності:

– венчурні (особливістю цього виду фондів є законодавчий дозвіл проводити більш ризиковану

діяльність: відсутня або різко знижена необхідність диверсифікації ризиків, їм дозволено не тільки купувати корпоративні права, але і кредитувати компанії (наприклад, через купівлю векселів);

– не венчурні (фонди, які проводять менш ризиковану діяльність).

Тобто венчурний фонд – це інвестиційний фонд, що орієнтований на роботу з інноваційними підприємствами та проектами (стартапами).

Венчурні фонди, як правило, здійснюють інвестиції в цінні папери або частки підприємств із високим або відносно високим ступенем ризику в очікуванні надзвичайно високого прибутку. Зазвичай 70–80% проектів не приносять віддачі, але прибуток від тих, що залишилися, окупає всі збитки.

Різновидом венчурних фондів є бізнес-ангели. Якщо венчурні фонди, як правило, вважають за краще вкладення в проекти із середнім ступенем ризику (типова інвестиція – 1–5 млн. дол. в проект), то бізнес-ангели в основному зосереджують свою ділову активність на вкладення в компанії на самій ранній стадії розвитку (50–300 тис. дол. в проект), і, як наслідок, є більш ризиковані інвестиції [6].

Венчурне фінансування – це фінансування діяльності (ризикове підприємництво), спрямоване на використання технічних і технологічних нововведень, наукових досягнень, ще не використовуваних на практиці.

Такий вид фінансування пов'язаний з великим ризиком неотримання доходів з інвестицій. Венчурним бізнесом найчастіше займаються малі підприємства, організовані в основному при наукомістких галузях виробництва, розробники нових технологій, наукових досліджень.

Механізм венчурного фінансування через венчурний фонд полягає в такому:

1. Частина грошей вноситься венчурною компанією, яка створила фонд і є керуючою ним.

2. Частина грошей вноситься інвесторами.

Інвесторами (учасниками) фонду, як правило, є приватні особи, компанії, банки, пенсійні фонди. Вклади можуть бути внесені не тільки безпосередньо грошима, але й у формі комітментів – обіцянок вкласти суму, коли вона знадобиться.

В Україні фізична особа може бути учасником венчурного фонду винятково за умови придбання

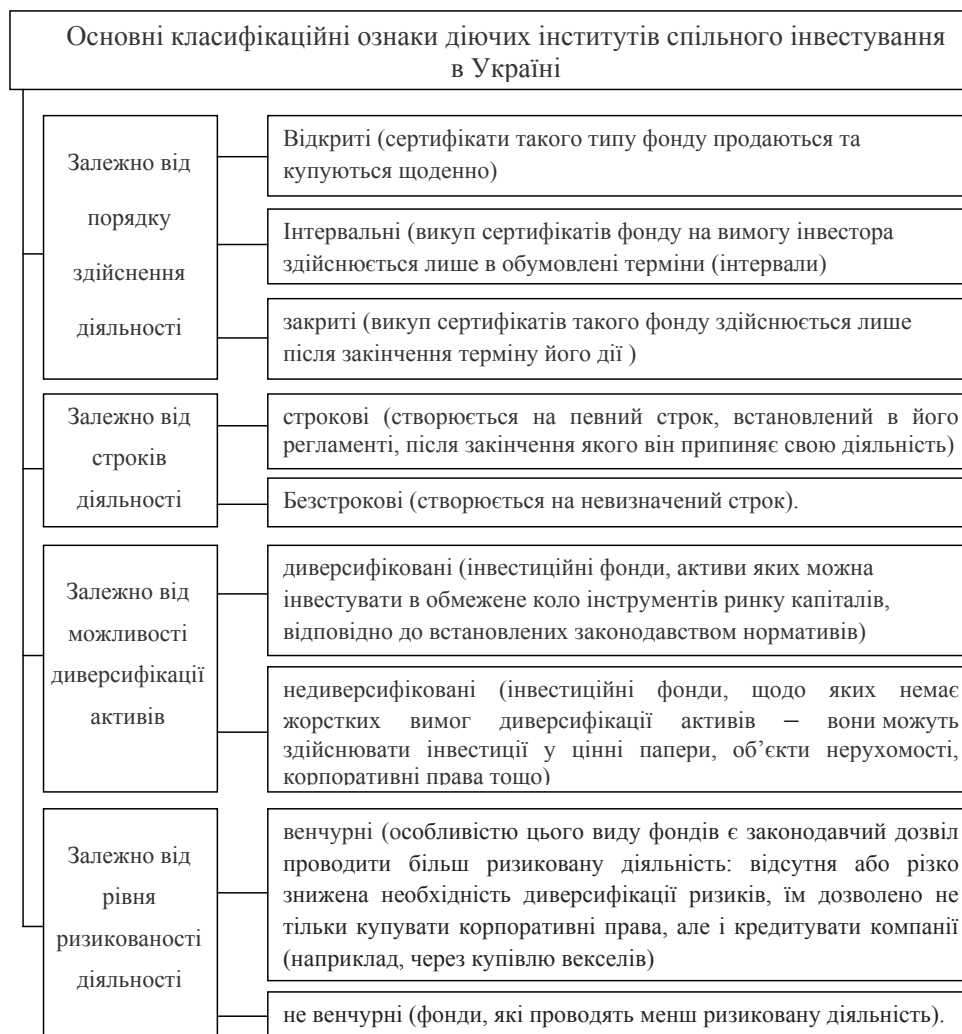


Рис. 1. Класифікація інститутів спільного інвестування, що діють в Україні

цінних паперів такого фонду на суму не менш ніж 1500 мінімальних заробітних плат.

3. Спочатку фонд інвестує в компанії, що входять у його портфель (зазвичай 9–12 компаній).

4. Потім кілька років (3–7 років) розвиває ці компанії, беручи участь в операційній діяльності.

5. У кінці циклу венчурний фонд продає свої частки або через публічне розміщення акцій, або через продаж стратегічному інвесторові. Крім того, венчурні фонди можуть одержувати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, росту вартості акціонерного капіталу тощо.

Суть успіху венчурного фінансування полягає в тому, що сама вдала інвестиція (наприклад, в компанію X) принесе не менше, а часто більше доходів, ніж інші інвестиції в сукупності (в усі інші компанії портфеля).

Отже, венчурні фонди повинні:

– інвестувати тільки в компанії, потенціал яких дасть їм змогу повернути суму, яку можна порівняти із загальним вкладеним капіталом;

– визначити жорсткі параметри відбору компаній, що включаються в диверсифікований портфель.

У країнах, що розвиваються, використовується ще один механізм: створюється Державний інноваційний (венчурний) фонд. Він здійснює інвестиції в приватні венчурні фонди. Останні здійснюють інвестиції у венчурні проекти. Як співвласники у приватні фонди (на умовах пільгового фінансування) можуть залучатися й венчурні підприємці з інших країн (рис. 2).

Огляд звіту Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA), який публікується щорічно, показав, що венчурний капітал зріс у 2017 р. утричі – до 259 млн. дол. після падіння у 2016 році до 88 млн. грн. При цьому кількість угод за 2017 рік майже не змінилася і становить 89 [7].

За даними Державного комітету статистики, фінансування інновацій в Україні за 2016 р. досягло 23 229,5 млн. грн., а у 2017 р. – 9117,5 млн. грн. Основним джерелами фінансування як у 2016 р., так і в 2017 р. виступали власні кошти підприємств – відповідно 22036,0 млн. грн. та 7704,1 млн. грн. Якщо загальне фінансування інвестицій у 2017 р. порівняти з активами вітчизняних підприємств у 2017 р. (6 527 989 млн. грн.), то їх обсяг становитиме лише 0,14% [8].

Деяке зростання у секторі венчурних інвестицій насамперед свідчить про поступове зростання довіри до України міжнародних інвесторів, які в основному представлені міжнародними фондами, та рівень розвитку вітчизняного ІТ-сектору.

Завдяки природним глибоким знанням українців у програмуванні та інженерній справі відбувається розвиток ІТ-сектору та стартапів. Дані за 2017 р. показують позитивну динаміку у цьому напрямі. Для прикладу, лише стартап Grammarly у 2017 р. залучив 110 млн. дол.

Серед особливостей венчурного інвестування в українські компанії потрібно виокремити середній розмір інвестицій, або середній чек. Цей показник в Україні знаходиться на рівні 3,3 млн. дол. Наприклад, у Польщі середній чек перевищує 5 млн. дол., у Естонії – 800 000 дол., у Латвії – майже 3 млн. дол.

Водночас слід зазначити, що інвестиції понад 1 млн. дол. надходять в основному з іноземних фондів, яких у структурі всіх угод понад 90 %.

Українські інвестори у 2017 р. в середньому інвестували до 500 000 дол. Але навіть такі внески стимулювали іноземні фонди вкладати кошти у стартапи. Іноземні фонди, аналізуючи можливості включення стартапу у свій портфель, враховують вітчизняні інвестиції, бо це свідчить для них, що

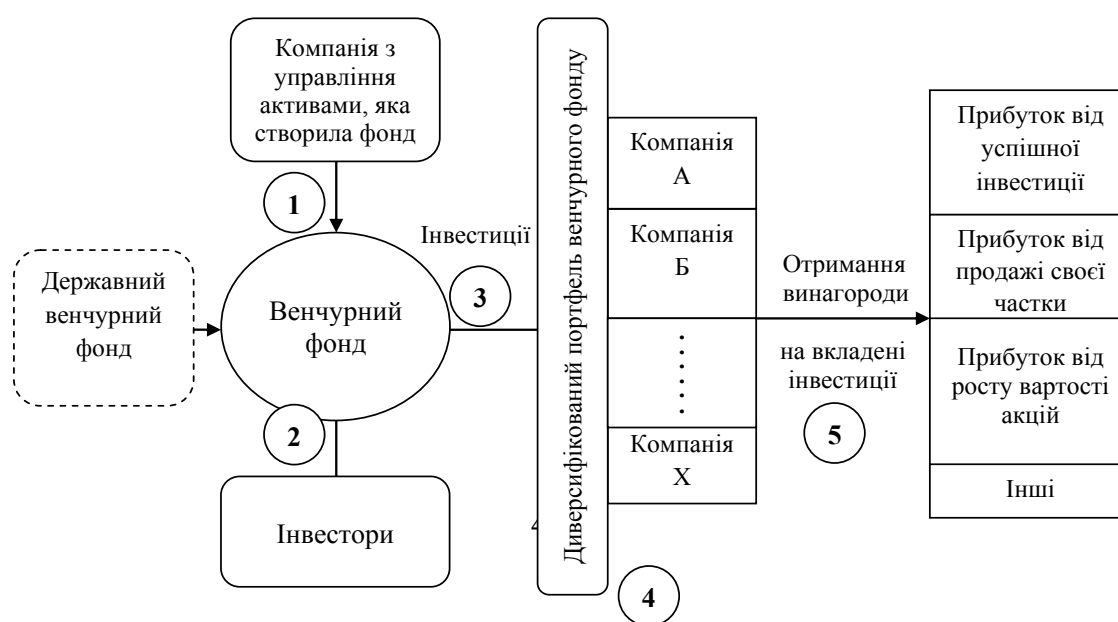


Рис. 2. Схема венчурного фінансування через венчурний фонд

проект відомий на локальному ринку. І тому навіть незначні вітчизняні інвестиції збільшують вірогідність отримання коштів від іноземного фонду [7].

Окрім збільшення обсягу венчурних угод, у 2017 році активізувався притік приватних інвестицій – довгострокова купівля значного пакету акцій компанії. Якщо декілька років тому на ринку було 3–4 приватних інвестиції, то у 2017 р. їх було 14 – на суму майже 127 млн. дол.

У 2017 р. у нашій країні активізувався механізм ICO (Initial Coin Offering) – залучення коштів через розміщення у децентралізованій системі Blockchain токенів, які дають змогу їх покупцю володіти частиною власності компанії. Українські компанії за допомогою цього інструменту залучили понад 160 млн. дол., що є високим показником для нашої країни. Проте майже всі компанії, які отримали ці кошти, мають іноземну реєстрацію.

Важливо зазначити, що Україна знаходиться у топі світових рейтингів з розвитку Blockchain та майнінгу (видобування криптовалют). Українська асоціація венчурного та приватного капіталу активно лобіює інтереси інвесторів у питанні створення юридичного поля для використання криптовалют в Україні. Оскільки, створивши легальні механізми для їх обороту, венчурні підприємці зможуть залучити безпосередньо у нашу державу у разі більше інвестицій [7].

Але навіть вищезазначені позитивні тенденції розвитку венчурного бізнесу в Україні є недостатніми для економічного поживлення та зростання економіки на інноваційній основі.

У 2017 р. обсяг випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні становив 486,34 млрд. грн. Найбільшу кількість цінних паперів інститутів спільного інвестування розміщено серед юридичних осіб – резидентів (71,48%). Номінальна вартість розміщених цінних паперів ІСІ, що перебували в обігу наприкінці 2017 р., становила 72,73 млрд. грн. А загальний обсяг випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування становив 19,97 млрд. грн., що порівняно з 2016 р. більше на 3,88 млрд. грн. [9].

Крім того, у 2017 р. відбулося 138 випусків акцій корпоративних інвестиційних фондів на суму 13,71 млрд. грн. Цей показник збільшився на 3 млрд. грн. порівняно з 2016 р.

Загальна сума активів інститутів спільного інвестування в Україні наприкінці 2017 р. становила 266,21 млрд. грн., з яких 257,180 млрд. грн. – активи

венчурних ІСІ та 9,03 млрд. грн. – активи не венчурних ІСІ (таблиця 1).

Як бачимо, вартість активів венчурних ІСІ значно переважає вартість активів інших інститутів спільного інвестування, що, на наш погляд, пов'язано з меншими законодавчими обмеженнями щодо розміщення залучених коштів.

В таблиці 2 подана структура активів венчурних інститутів спільного інвестування в Україні за 2016–2017 рр. [9].

Як бачимо, найбільша частка активів зосереджена в дебіторській заборгованості, інших інвестиціях та акціях, що пов'язано зі специфікою діяльності фондів (будівництво, агросектор тощо).

До венчурних фондів з найбільшою вартістю активів у 2017 р. можна віднести: ПАТ «ЗНВКІФ «РІТЕЙЛ КАПІТАЛ» – 11 944 млн. грн., ЗНВПФ «Український оптимум» – 10 097 млн. грн., ПАТ «ЗНВКІФ «Унібудінвест» – 9337 млн. грн., ВППФ «ІнтергалБудінвест» НЗ – 8846 млн. грн., ЗНВПФ «Міський квартал» – 6730 млн. грн., ПАТ «ОФЕРЕНТ» – 5029 млн. грн., ЗНВПФ «Прем'єр капітал» – 3947 млн. грн., ПАТ «ЗНВКІФ «ОЛЕРОН СТАНДАРТ» – 3704 млн. грн., ПЗНВІФ «Девелопмент Агро» – 3655 млн. грн., ПЗНВІФ «Комфорт таун» – 3 258 млн. грн. [9].

Перелік основних інвестицій венчурних фондів в Україні свідчить, що інноваційна діяльність впродовж останніх років, на жаль, не є об'єктом їх першочергової зацікавленості.

Разом із характеристикою активів інститутів спільного інвестування для характеристики стану інвестиційної діяльності в Україні можна навести їх кількість. У 2017 році спостерігається зниження кількості інвестиційних фондів з 1035 у 2016 р. до 956 у 2017 р. Діючі ІСІ провадили свою діяльність у 15 областях України, найбільшу кількість цих учасників зосереджено в м. Києві та Київській області, а саме 768 [9].

Також для вітчизняної економіки пріоритетним завданням ринку цінних паперів залишається забезпечення умов для залучення інвестицій компаніями, але за 2017 рік цей показник знизився і становив 4 млрд. грн. (2016 рік – 5 млрд. грн.).

Висновки. Таким чином, наведений аналіз показав, що крім достатнього рівня розвитку фондового ринку, який дає змогу об'єктивно оцінити поточну вартість компанії, тобто створить сприятливі умови для зручного продажу венчурним інвестором пакету акцій компанії, яка стала об'єктом інвестування, для

Таблиця 1

Вартість активів інститутів спільного інвестування за 2013–2017 рр., млн. грн. [9]

Вид ІСІ	2013	2014	2015	2016	2017
Закриті (не венчурні)	9864,79	10708,90	11042,39	9444,79	8873,52
Інтервальні	128,72	110,71	90,39	69,07	82,23
Відкриті	105,81	61,05	55,96	58,59	75,50
Венчурні	173286,58	202870,43	232152,41	225586,41	257180,37
Усього	183385,9	213751,09	243341,15	235158,86	266211,61

Назва активу	2016 р.		2017 р.	
	Загальна вартість, млн. грн.	% від загальної вартості активів	Загальна вартість, млн. грн.	% від загальної вартості активів
Дебіторська заборгованість	114 776	51,86	148 038	57,8
Інші інвестиції	48 810	22,05	57 133	22,31
Акції	26 556	12,0	20 123	7,86
Векселі	12 959	5,86	11 620	4,54
Облігації підприємств	8 336	3,77	7757	3,03
Грошові кошти	3 079	1,39	3 419	1,33
Об'єкти нерухомості	6 394	2,89	7 046	2,75
Державні цінні папери	158	0,07	113	0,04
Заставні	13	0,01	7	0
Деривативи	242	0,11	859	0,34
Банківські метали	0,4	0	3	0
Усього	221 324	100	256 117	100

успішної реалізації проєктів венчурного інвестора в Україні необхідні:

– довгострокова державна інноваційна політика і конкретна програма співфінансування венчурного бізнесу;

– значні інвестиції в розвиток людського капіталу як основи створення та ефективності венчурного бізнесу;

– державна підтримка венчурних підприємців (бізнес-ангелів);

– підготовка венчурних менеджерів (наявність кваліфікованого менеджменту компанії, що зможе ефективно використовувати інвестиції і підвищувати вартість компанії);

– розвинені фундаментальна і прикладна науки, здатні виробляти відкриття, винаходи і нововведення для венчурного бізнесу;

– сучасна та розвинена система освіти;

– конкурентне середовище у венчурному бізнесі (наявність ринків і галузей, які швидко розвиваються (що залежить від зростання економіки загалом);

– перспективи розвитку окремої компанії.

Основним інтенсивним фактором розвитку венчура є високоякісний людський капітал, бо основною особливістю венчурного бізнесу є високий інтелектуальний і професійний рівень венчурних підприємців і менеджерів. Подібних професіоналів надзвичайно складно виростити. Їхні знання і досвід лежать на перетині фундаментальної і прикладної наук, інноваційного менеджменту, знань високотехнологічних виробництв тощо. Тому програми і проєкти створення національного венчурного бізнесу повинні бути комплексними і системними, мати повноцінне фінансування, підготовку фахівців, створення інфраструктури, системи безпеки тощо.

Список літератури:

1. Кетрін Кемпбелл. Венчурний бізнес: нові підходи. Smarter Ventures. М.: «Альпіна Паблішер», 2008. С. 428.
2. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції на 2004–2015 роки». {Указ втратив чинність на підставі Указу Президента N 398/2015 (398/2015) від 07.07.2015} URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 39, ст. 351) {Із змінами, внесеними згідно із Законами ВВР}. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
4. Програма економічних реформ в Україні на 2010–2014 роки. URL: <https://www.pravda.com.ua/articles/2010/06/2/5102337/>
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 29, ст.337) {Із змінами, внесеними згідно із Законами ВВР}. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
6. Питер Тиль, Блейк Мастерс. От нуля к единице: Как создать стартап, который изменит будущее = Zero To One Notes on Startups, or How to Build the future. М.: Альпіна Паблішер, 2015. 192 с.
7. Що спричинило потрійний стрибок венчурних інвестицій України і чи можливо отримати ще більший приплив зовнішнього капіталу до країни. URL: <https://mind.ua/openmind/20184889-shcho-sprichinilo-potrijnij-tribok-venchurnih-investicij-ukrayini1>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України Наука, технології та інновації. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html
9. Річний звіт-НКЦПФР. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/Річний-звіт-НКЦПФР-2017.pdf>
10. Указ Президента України «Про основи формування і регулювання ринку венчурного капіталу в Україні» від 25 березня 2002 року. URL: <https://www.google.com.ua/search?q=>
11. Венчурний бізнес: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. Київ: Знання, 2012. С. 350.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:336.2:336.5

Жидєєва Л.І., к.е.н, доцент
Університет державної фіскальної служби України
Андрієнко О.М., головний бухгалтер
Ірпінський державний коледж економіки і права, викладач

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА «СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ» ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У ФОРМАХ ЗВІТНОСТІ

Жидєєва Л.І., Андрієнко О.М. Проблеми обліку та контролю доходів і витрат на «Соціальне забезпечення» та їх відображення у формах звітності. У статті досліджено теоретико-методологічні положення та надано практичні рекомендації щодо організації обліку доходів і витрат у бюджетних установах. Досліджено проблеми обліку доходів та витрат на «Соціальне забезпечення» відповідно до нормативно-законодавчих актів України та обґрунтовано методику їх відображення як доходів і витрат від необмінних операцій. Запропоновано шляхи удосконалення обліку доходів і витрат у бюджетних установах.

Ключові слова: доходи і витрати від обмінних операцій, доходи і витрати від необмінних операцій, соціальне забезпечення, бюджетні установи, трансферти.

Жидеева Л.И., Андриенко Е.Н. Проблемы учета и контроля доходов и расходов на «Социальное обеспечение» и их отражение в формах отчетности. В статье исследованы теоретико-методологические положения и предоставлены практические рекомендации относительно организации учета доходов и расходов в бюджетных учреждениях. Исследованы проблемы учета доходов и расходов на «Социальное обеспечение» в соответствии с нормативно-законодательными актами Украины и обоснована методика их отображения как доходов и расходов от необменных операций. Предложены пути усовершенствования учета и контроля доходов и расходов в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: доходы и расходы от обменных операций, доходы и расходы от необменных операций, социальное обеспечение, бюджетные учреждения, трансферты.

Zhydeeva L.I., Andrienko O.M. Problems of account and control of profits and charges are on «Social welfare» and their reflection in the forms of accounting. In the article investigational teoretiko-methodological position and practical recommendations are given in relation to organization of accounting of incomes and charges in budgetary establishments. Investigational problems of accounting of incomes and charges on «Social welfare» in accordance with normatively legislative acts of Ukraine and grounded method of their reflection as profits and charges from unexchange operations. The ways of improvement of accounting of incomes and charges are offered in budgetary establishments.

Key words: profits and charges are from exchange operations, profits and charges are from unexchange operations, public welfare, budgetary establishments, transfers

Постановка проблеми. Зі введенням в дію з 1.01.2017 року низки нормативних актів для розпорядників бюджетних коштів виникли проблеми щодо формування доходів і витрат від обмінних і необмінних операцій та відображення інформації у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Одним із таких проблемних питань є формування доходів і витрат на «Соціальне забезпечення». Соціальне забезпечення деяких бюджетних установ здійснюється за кодами економічної класифікації видатків (КЕКВ) 2710 «Виплати пенсій і допомог», 2720 «Стипендії» та 2730 «Інші виплати населенню».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реформування та організації бухгалтерського

обліку в бюджетних установах України у різні часи приділяли значну увагу О.О. Дорошенко, Р.Т. Джога, Є.В. Калюга, Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, І.Д. Фаріон, О.О. Чечуліна та інші. Ці науковці приділили увагу в своїх публікаціях змінам в організації та методиці обліку відповідно до введених в дію протягом 2015–2017 років національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Проте досі низка проблемних питань щодо обліку доходів і витрат від обмінних і необмінних операцій потребує розгляду та уточнення.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити теоретико-методологічні основи обліку доходів і витрат відповідно до НП(С)БОДС 124

«Доходи» та НП(С)БОДС 135 «Витрати» та обґрунтувати необхідність віднесення доходів і витрат на «Соціальне забезпечення» (поточні трансферти населенню) до доходів і витрат від необмінних операцій. Розробити практичні рекомендації щодо обліку доходів і витрат від необмінних операцій та відображення інформації у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу. У межах модернізації системи бухгалтерського обліку державного сектору з 01.01.2017 року було введено в дію низку нормативних актів, що регламентують порядок формування доходів і витрат і їх відображення в бухгалтерському обліку, порядок застосування плану рахунків та складання і подання форм фінансової звітності. Проте зі введенням в дію цих нормативних актів виникла низка проблем щодо формування доходів і витрат і проведення контролю правильності відображення їх у звітності. Зупинимось на одній із них.

Відповідно до НП(С)БОДС 124 «Доходи» [2] та НП(С)БОДС 135 «Витрати» [1] з 01.01.2017 року **доходи та витрати** розпорядників бюджетних коштів поділяються на доходи та витрати від **обмінних і необмінних операцій**:

– **обмінна операція** – це господарська операція з продажу/придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань;

– **необмінна операція** – це господарська операція, яка не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але *може передбачати виконання певних умов*.

З 01.01.2017 року витрати суб'єктів державного сектору відповідно до НП(С)БОДС 135 «Витрати» [1] класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: витрати за обмінними операціями, витрати за необмінними операціями.

Витрати за обмінними операціями включають такі елементи витрат, як:

– оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців);

– відрахування на соціальні заходи;

– матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування тощо);

– амортизація;

– фінансові витрати (витрати суб'єкта державного сектору, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством: відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо);

– інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, уцінка активів, втрати від зменшення корисності активів тощо).

Витрати за необмінними операціями включають такі елементи витрат, як:

– трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо);

– інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, списана дебіторська заборгованість, неповернення депозитів тощо).

Розпорядники бюджетних коштів здійснюють видатки за **кодом економічної класифікації видатків** (далі – КЕКВ) **2700 «Соціальне забезпечення»**. Відповідно до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету [3] до цих виплат належать: **поточні трансферти населенню, що включають виплату всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій; стипендій; пенсій; путівок на оздоровлення**.

Трансферти населенню – це поточні платежі фізичним особам або надання їм матеріальної допомоги у натуральному вигляді, які передбачені для збільшення їх доходу [3]. Для **розпорядників бюджетних коштів видатки за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» є трансфертним платежем** – невідплатним і безповоротним платежем, що не передбачає **придбання товарів чи послуг, надання кредиту або не пов'язаний із виплатою непогашеного боргу** [3]. Таким чином, **відповідно до НП(С)БОДС 124 «Доходи» та НП(С)БОДС 135 «Витрати» доходи та витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» є доходами та витратами від необмінної операції** і повинні відображатися у бухгалтерському обліку за субрахунками, призначеними для відображення доходів і витрат за **необмінними операціями**.

Проте у різних нормативно-правових актах, які вступили в дію з 01.01.2017 року, відображення доходів і витрат за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» на субрахунках бухгалтерського обліку державного сектору трактується по-різному, а саме: відповідно до Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [4] та Рекомендацій із зіставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат із кодами бюджетної класифікації» [5] для відображення доходів і витрат за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» призначено субрахунки, відображені в табл. 1;

Відповідно до таблиці 1 надходження коштів для забезпечення видатків за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» не можуть бути доходами від обмінних операцій. Це можуть бути «Кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ **для виконання цільових заходів»**. А тому для їх обліку необхідно використовувати рахунок 75 «Доходи за необмінними операціями». На ньому передбачено вести облік та узагальнення інформації про доходи від

Зіставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат із кодами бюджетної класифікації

Субрахунок бухгалтерського обліку	Характеристика субрахунку	Доходи та витрати за бюджетною класифікацією
<i>Доходи за обмінними операціями</i>		
7011 «Бюджетні асигнування»	ведеться облік доходів розпорядниками бюджетних коштів, що отримані за рахунок бюджетних асигнувань на виконання суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством	2110 «Оплата праці» 2120 «Нарахування на оплату праці» 2200 «Використання товарів і послуг»
7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»	ведеться облік доходів від реалізації продукції (робіт, послуг) розпорядником бюджетних коштів	25010100 «Плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю» 25010200 «Надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності»
<i>Доходи за необмінними операціями</i>		
75 «Доходи за необмінними операціями»	ведеться облік та узагальнення інформації про доходи від безоплатно отриманих активів, послуг (робіт), трансфертів; податкові і неподаткові надходження, надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, що отримують розпорядники бюджетних коштів від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших розпорядників бюджетних коштів для виконання цільових заходів , у тому числі заходів із відчуження для суспільних потреб земельних ділянок та розміщених на них інших об'єктів нерухомого майна, що перебувають у приватній власності фізичних або юридичних осіб; доходи від списання сум кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув, сум депонентської заборгованості, строк позовної давності якої минув, відображаються за відповідним кодом бюджетної класифікації доходів, за рахунок яких була здійснена операція, в результаті якої виникла така заборгованість	25020100 «Благодійні внески, гранти та дарунки» 25020200 «Кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів , у тому числі заходів з відчуження для суспільних потреб земельних ділянок та розміщених на них інших об'єктів нерухомого майна, що перебувають у приватній власності фізичних або юридичних осіб»; доходи від списання сум кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув, сум депонентської заборгованості, строк позовної давності якої минув, відображаються за відповідним кодом бюджетної класифікації доходів, за рахунок яких була здійснена операція, в результаті якої виникла така заборгованість
<i>Витрати за обмінними операціями</i>		
8011 «Витрати на оплату праці»	ведеться облік витрат на оплату праці, що здійснюються в процесі основної діяльності суб'єкта державного сектору та на виконання бюджетних програм (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців тощо)	2110 «Оплата праці» 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи з реалізації державних (регіональних) програм» – видатки на оплату праці працівників вищих навчальних закладів та наукових установ
8111 «Витрати на оплату праці»	ведеться облік витрат на оплату праці, пов'язаних із організацією та наданням послуг, виготовленням продукції, виконанням робіт	
<i>Витрати за необмінними операціями</i>		
8511 «Витрати за необмінними операціями»	ведеться облік видатків, пов'язаних із наданням субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, поточних трансфертів населенню, у тому числі з виплатою всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій; стипендій; пенсій; путівок на оздоровлення, капітальних трансфертів урядам іноземних держав та міжнародним організаціям, капітальних трансфертів населенню, інших поточних видатків, списаної дебіторської заборгованості	2600 «Поточні трансферти» 2700 «Соціальне забезпечення» 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи з реалізації державних (регіональних) програм» – соціальне забезпечення у вищих навчальних закладах та наукових установах 3230 «Капітальні трансферти урядам іноземних держав та міжнародним організаціям» 3240 «Капітальні трансферти населенню» 2800 «Інші поточні видатки» списання дебіторської заборгованості відображається за тим кодом економічної класифікації видатків бюджету, за яким обліковується така заборгованість

трансфертів. Трансферти – кошти, одержані з бюджетів усіх рівнів, від інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [2]

Таким чином, відповідно до НП(С)БОДС 135 «Витрати» [1] витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» є витратами від необмінної операції і повинні відображатися бухгалтерському обліку за субрахунками, призначеними для відображення витрат за необмінними операціями.

Між тим, згідно з Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку, для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [5] (таблиця 2) передбачено відображати надходження фінансування виплат на соціальне забезпечення як «Отримання асигнувань на виконання суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством» на доходи від обмінних операцій.

Разом із тим, відповідно до НП(С)БОДС 135 «Витрати» [1], витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» є витратами від необмінної операції і повинні відображатися бухгалтерському обліку за субрахунками, призначеними для відображення витрат за *необмінними операціями*.

Але *нарахування стипендій* за КЕКВ 2720 «Стипендії» здійснюється за дебетом 8011 «Витрати на оплату праці», таблиця 2, а нарахування сум субсидій, допомоги, пільг з оплати спожитих житлово-комунальних послуг та послуг зв'язку (у частині абонентної плати за користування квартирним телефоном), компенсацій громадянам з бюджету за КЕКВ 2710 «Виплати пенсій і допомоги» та КЕКВ 2730 «Інші виплати населенню» здійснюється за дебетом 8511 «Витрати за необмінними операціями».

Тобто витрати за КЕКВ 2720 «Стипендії» відносяться до витрат від обмінних операцій, а витрати за КЕКВ 2710 «Виплати пенсій і допомоги» та КЕКВ 2730 «Інші виплати населенню» відносяться до витрат від необмінних операцій.

Водночас Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [3] надає таку характеристику субрахунків:

– 8011 «Витрати на оплату праці» ведеться облік витрат на оплату праці, що здійснюються в процесі основної діяльності суб'єкта державного сектору та на виконання бюджетних програм (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців тощо);

– 8511 «Витрати за необмінними операціями» ведеться облік видатків, пов'язаних із наданням субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, поточних трансфертів населенню, у тому числі з виплатою всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій; стипендій; пенсій; путівок на оздоровлення, капітальних трансфертів урядам іноземних держав та міжнародним організаціям, капітальних трансфертів населенню, інших поточних видатків, списаної дебіторської заборгованості.

Характеристика субрахунків вказує на те, що витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» належать до витрат за необмінними операціями.

Крім того, згідно з **Рекомендаціями із зіставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат з кодами бюджетної класифікації** [5] витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» або КЕКВ 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи з реалізації державних (регіональних) програм» – соціальне забезпечення у вищих навчальних закладах та наукових установах також відображаються за субрахунком 8511 «Витрати за необмінними операціями».

Таблиця 2

Відображення господарських операцій за КЕКВ «Соціальне забезпечення»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
5. Облік операцій з грошовими коштами			
5.1.	Отримання асигнувань на виконання суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством	2313 «Реєстраційні рахунки»	70 «Доходи за бюджетними асигнуваннями»
5.5	Отримання спонсорських, благодійних внесків та іншої гуманітарної допомоги (у тому числі надходження у натуральній формі)	2313 «Реєстраційні рахунки»	7511 «Доходи за необмінними операціями»
8. Операції із заробітною платою			
8.2	Нарахування стипендій	8011 «Витрати на оплату праці»	6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»
8.6	Нарахування сум субсидій, допомоги, пільг з оплати спожитих житлово-комунальних та послуг зв'язку, компенсацій громадянам з бюджету, на що згідно із законодавством мають право відповідні категорії громадян	8511 «Витрати за необмінними операціями»	6414 «Розрахунки за спеціальними видами платежів», 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами»

Аналізуючи вищевикладені нормативно-правові акти, можна дійти висновку, що нормативними актами передбачено відображення доходів для здійснення витрат за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення»:

– доходи – за кредитом 7011 «Бюджетні асигнування», який є рахунком доходів за **обмінними** операціями;

– витрати – за дебетом 8511 «Витрати за необмінними операціями», який є рахунком витрат за **необмінними** операціями.

У результаті невідповідності нормативно-правових актів виникла проблема щодо відображення нарахованих доходів та визнаних витрат за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» у бухгалтерському обліку та під час складання форми фінансової звітності № 2-дс «Звіт про фінансові результати». Між формами у таблицях фінансової звітності № 2-дс «Звіт про фінансові результати» також спостерігається невідповідність. Фінансування (доходи) за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» відображається у доходах від **обмінних операцій**, а витрати за

цим же КЕКВ відображаються як **витрати за необмінними операціями**. Тобто між доходами і витратами відсутній принцип **відповідності**.

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши нормативно-правові акти, можна дійти висновку про те, що витрати за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» є доходами та витратами від необмінних операцій, і для відображення доходів у бухгалтерському обліку необхідно застосовувати рахунок 7511 «Доходи за необмінними операціями (благодійні внески, цільові заходи)» А для обліку витрат – 8511 «Витрати за необмінними операціями».

Крім того, необхідно передбачати бухгалтерські проводки щодо їх відображення у Робочій кореспонденції рахунків – у додатку до Положення про облікову політику.

Відображення нарахованих доходів та визнаних витрат за КЕКВ 2700 «Соціальне забезпечення» у бухгалтерському обліку та під час складання форми фінансової звітності № 2-дс «Звіт про фінансові результати» необхідно відображати як доходи і витрати за необмінними операціями.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 11.08.2018).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи», затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629. URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 11.08.2018).
3. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету, затв. наказом Міністерства фінансів України від 12.03.2012 № 333, із змінами. URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 10.08.2018).
4. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затв. наказом МФУ від 29.12.2015 № 1219 URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 14.08.2018).
5. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами затв. наказом МФУ від 29.12.2015 № 1219. URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 14.08.2018).
6. Рекомендації зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат з кодами бюджетної класифікації, лист МФУ від 30.12.2016 р. № 31-11420-06-5/37851 URL: <http://www.minfm.gov.ua> (дата звернення: 14.08.2018).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.45:334.012.64

Хрипко С.Л., д.т.н, професор,
завідувач кафедри мікроелектронних інформаційних систем
Запорізька державна інженерна академія

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Хрипко С.Л. Моделювання динамічних процесів системи масового обслуговування на підприємстві. У статті подана імітаційна модель динамічних процесів системи масового обслуговування на підприємстві. Для імітаційного моделювання використано пакет AnyLogic Professional. Знайдено резерв підвищення ефективності функціонування СМО.

Ключові слова: динамічний процес, система масового обслуговування, імітаційна модель, логістична система.

Хрипко С.Л. Моделирование динамических процессов системы массового обслуживания на предприятии. В статье представлена имитационная модель динамических процессов системы массового обслуживания на предприятии. Для имитационного моделирования использован пакет AnyLogic Professional. Найден резерв повышения эффективности функционирования СМО.

Ключевые слова: динамический процесс, система массового обслуживания, имитационная модель, логистическая система.

Khrypko S.L. Modeling of dynamic processes of queueing systems at the enterprise. The article presents the simulation model of the dynamic processes of the queueing system at the enterprise. For simulation, the AnyLogic Professional package is used. A reserve has been found to increase the efficiency of the functioning of the queueing system.

Key words: dynamic process, queueing system, simulation model, logistics system.

Постановка проблеми. Модель подання логістики виробництва не завжди збігається адекватно з процесами, які покладені в основу системи масового обслуговування (СМО), а сучасне інформаційне забезпечення для системи масового обслуговування може не так ефективно використовуватися на підприємстві, через те що наявність динамічних процесів переналадження як обладнання, так і технологічних процесів накладає відповідний відбиток на ефективне просування логістичного процесу виробництва. Тому перед підприємством постають важливі завдання: пов'язати в єдину логістичну систему виробничий процес із СМО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи імітаційного моделювання виробничих процесів, які спрямовані на оптимізацію схем матеріальних потоків із застосуванням технологічного обладнання, останнім часом знаходять широке застосування в добре відомих системах масового обслуговування, таких як [1–2]:

1) система масового обслуговування із втратами (відмовами);

2) система масового обслуговування з очікуванням;

3) система масового обслуговування з обмеженою довжиною черги;

4) система масового обслуговування з обмеженим часом очікування.

На жаль, можна стверджувати, що наявні сьогодні методи та моделі оптимізації постачання та збуту на підприємствах різних сфер діяльності, які розглядаються в межах логістичного підходу, не досягають поставленої мети за відсутності систем реального часу під час вивчення і використання динамічних процесів на підприємстві. До того ж, вибір оптимальних характеристик цих процесів потребує інструментів математичного моделювання різноманітних варіантів виникнення, супроводження та вибору кращих рішень у потоковому виробництві [3–4].

Постановка завдання. Важливим завданням є своєчасне врахування динамічних ситуацій, які виникають у межах виконання технологічного процесу в логістичних потоках. Метою статті є моделювання динамічних процесів системи масового обслуговування на підприємстві із застосуванням інструменту імітаційного моделювання.

Виклад основних результатів. Для імітаційного моделювання використано пакет AnyLogic

Professional [5–7]. Як вихідні дані використано виробничі дані за одним із пропонуваніх варіантів виробництва комплектного електроприводу.

Операційна діяльність досліджуваного підприємства відповідно до галузевої специфіки складається з трьох етапів:

- 1) стадія проектування продукту;
- 2) стадія виробництва;
- 3) стадія передпродажної підготовки.

У термінах побудованої системи масового обслуговування це означає наявність трьох послідовно функціонуючих підсистем, які також являють собою СМО більш низького рівня. Важливим завданням моделювання операційної діяльності підприємства є використання наявних господарських резервів, що в нашому випадку означає пошук та ліквідацію вузьких місць, здатних більш якісно виконувати замовлення споживачів. Під якістю виконання замовлень будемо розуміти відносну пропускну здатність та середній час обробки заявки.

Відносна пропускну здатність характеризує кількість оброблених заявок щодо їх загальної кількості. Цей показник повинен наближатися до 1.

Середній час обробки заявки характеризує тривалість процесу, починаючи зі стадії проектування продукту і завершуючи його передпродажною підготовкою. Цей показник повинний мінімізуватися.

Під час планування імітаційного експерименту найкращим рішенням будемо вважати таке, яке має найбільшу відносну пропускну здатність та найменший середній час обробки виробу.

На рис. 1 подана модель СМО, в яку включені етапи проектування, виготовлення, налагодження та упаковки проектів комплектних електроприводів для вантажопідіймних кранів, їх виготовлення, складання та підготовки до відвантаження.

На рис. 2 подана модель схеми виготовлення комплектуючих для комплектних електроприводів. Ця схема складається з: виготовлення рам; виготовлення шаф; виготовлення апаратів.

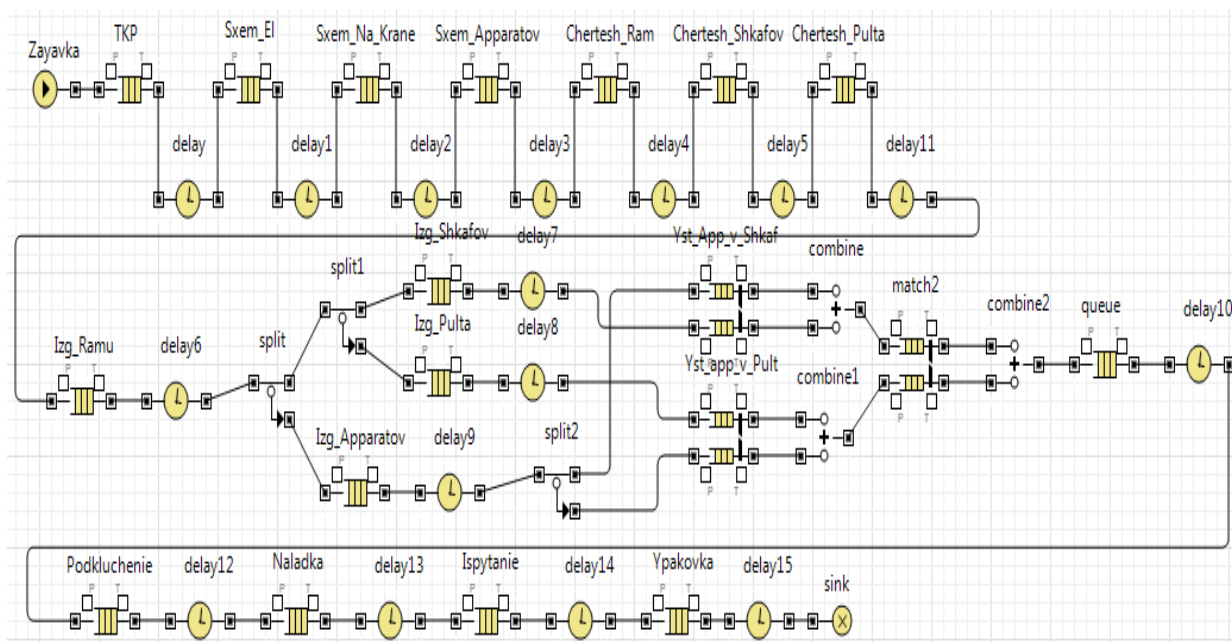


Рис 1. Модель системи масового обслуговування з виробництва продукції

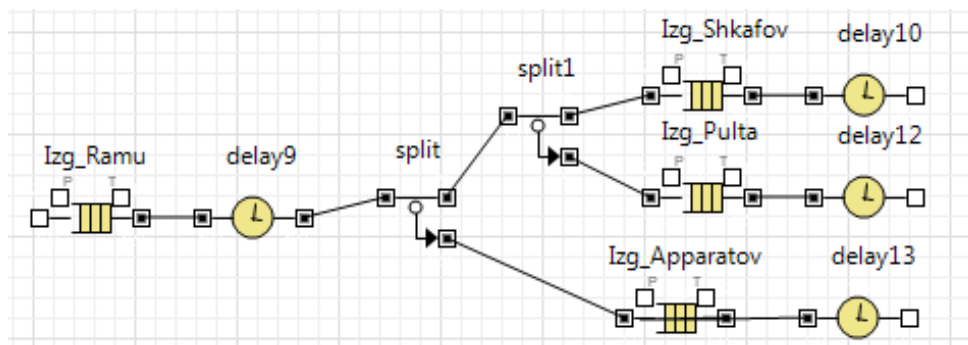


Рис. 2. Модель схеми виготовлення комплектуючих для комплектних електроприводів

На рис. 3 подана модель схеми установки апаратів у шафи і пульт комплектного електроприводу. Ця схема складається з: установки апаратів у шафи – 24 години; установки апаратів у пульт – 18 годин.

На рис. 4 подана модель схеми підготовки до відвантаження. Ця схема складається з: підключення; налагодження; проведення випробувань; упаковки.

Виробництво продукції характеризується одноканальною системою масового обслуговування. У процесі виробництва використовуються вісім видів матеріальних ресурсів: 1) куточки; 2) прутки; 3) листи металу; 4) контактори; 5) реле; 6) автомати; 7) діоди; 8) кабельна продукція. Спочатку на складі знаходяться ресурси: 54 одиниці куточків, 54 одиниці прутків, 24 одиниці листів металу, 10 одиниць контакторів, 5 одиниць реле, 3 одиниці автоматів, 4 одиниці діодів, 1200 одиниць кабельної продукції.

Випуск кожної одиниці продукції супроводжується витратанням чотирьох одиниць ресурсу А і шести одиниць ресурсу В.

Коли залишки ресурсів А і В досягають мінімально допустимого рівня, генеруються запити на їх поповнення. Мінімально допустимий запас ресурсу А – 10 одиниць, а обсяг партії поставки – 20 одиниць, мінімально допустимий запас ресурсу В – 15 одиниць, а обсяг партії поставки – 30 одиниць.

Структурна діаграма випуску продукції має вигляд, наведений на рис. 5:

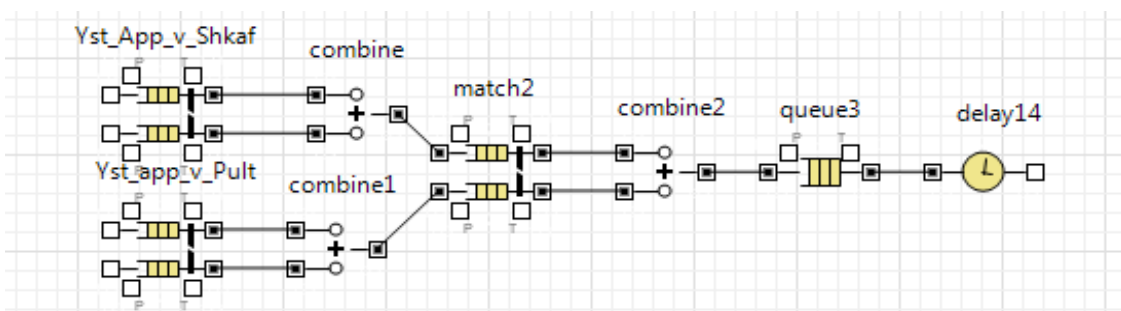


Рис. 3. Модель схеми установки апаратів у шафи і пульт комплектного електроприводу

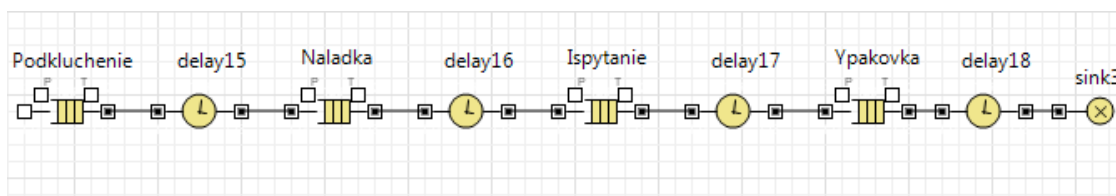


Рис. 4. Модель схеми підготовки до відвантаження

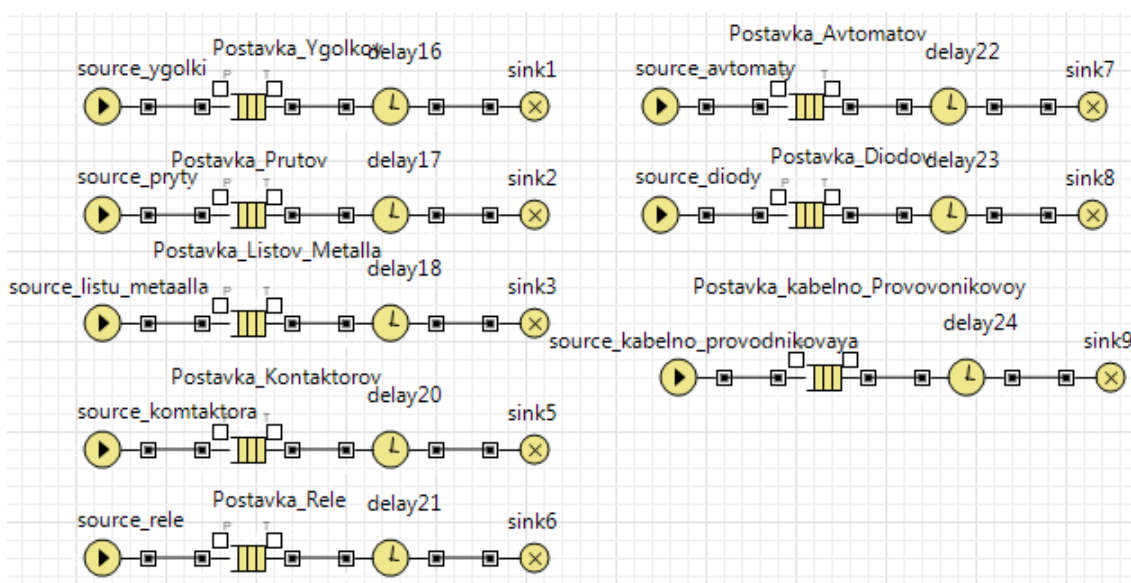


Рис. 5. Схема випуску продукції

Змінні ресурси складаються з виробничих запасів та працівників, які задіяні на виробництві.

Змінні величини становлять нормативи часу на виконання кожної з операцій:

- 1) видача техніко-комерційної пропозиції – 20 хв;
- 2) розроблення схеми електричної – 6 годин;
- 3) розроблення схеми розташування на крані – 3 години;
- 4) розроблення схеми апаратів – 3 години;
- 5) креслення рам – 1 година;
- 6) креслення шаф – 2 години;
- 7) креслення пульта – 2 години;
- 8) норматив виготовлення рами – 40 годин;
- 9) норматив виготовлення шаф – 40 години;
- 10) норматив виготовлення пульта – 32 годин;
- 11) норматив виготовлення апаратів – 32 години;
- 12) норматив на підключення – 16 годин;
- 13) норматив на налагодження – 8 годин;
- 14) норматив випробування електроприводу – 4 години;
- 15) норматив на упаковку електроприводу – 8 годин.

Для оцінки побудованої системи масового обслуговування початковими даними моделі виступають такі показники:

- 1) інтенсивність вхідного потоку заявок за 10 000 годин;
- 2) інтенсивність потоку обслугованих заявок за 10 000 годин;
- 3) тривалість часу роботи інформаційної системи.

До похідних показників, які розраховуються на їхній основі, належать:

- 1) інтенсивність вхідного потоку;
- 2) інтенсивність потоку на виході;
- 3) приведена інтенсивність заявок тощо.

Попередні результати мають такий вигляд:

1) кількість заявок на обслуговування, $a = 3758$;

2) кількість заявок, що були виконані, $b = 3749$;

3) інтенсивність вхідного потоку заявок: $\lambda = a/n = 3822/10000 = 0,37$;

4) інтенсивність вихідного потоку заявок: $\mu = b/n = 3675/10000 = 0,37$;

5) середній час обслуговування заявки: $\bar{t} = \frac{1}{\mu} = \frac{1}{0,36} = 2,66$;

6) відносна пропускна здатність:
 $\rho = \frac{\mu}{\lambda} = \frac{0,36}{0,38} = 0,99$.

Це означає, що за результатами проведеного імітаційного експерименту 99% заявок буде виконано на вході. Отже, резервом підвищення

ефективності функціонування такої СМО є зростання рівня виконання заявок на 4% (рис. 6–7).

Відповідно до початкових даних, закладених у модель СМО, та після проведення імітаційного експерименту було запропоновано такі етапи для стадії покращення роботи системи масового обслуговування:

1) проведемо зменшення часу обслуговування на етапі виробництва та підготовки до відвантаження, щоб відносна пропускна здатність оброблених заявок щодо їх загальної кількості наближалася до 1;

2) етап виробництва та підготовки до відвантаження збільшимо на 20%, тим самим підвищимо їхню пропускну здатність.

Результати запропонованого сценарію демонструють наявність синергетичного ефекту:

1) підвищення пропускної здатності на етапі виробництва приведе до зростання пропускної здатності на 1% (з 96% до 97%);

2) підвищення пропускної здатності на етапі передпродажної підготовки взагалі не приведе до зміни пропускної здатності;

3) одночасне підвищення пропускної здатності на етапі виробництва та передпродажної підготовки приведе до зростання відносної пропускної здатності на 3%.

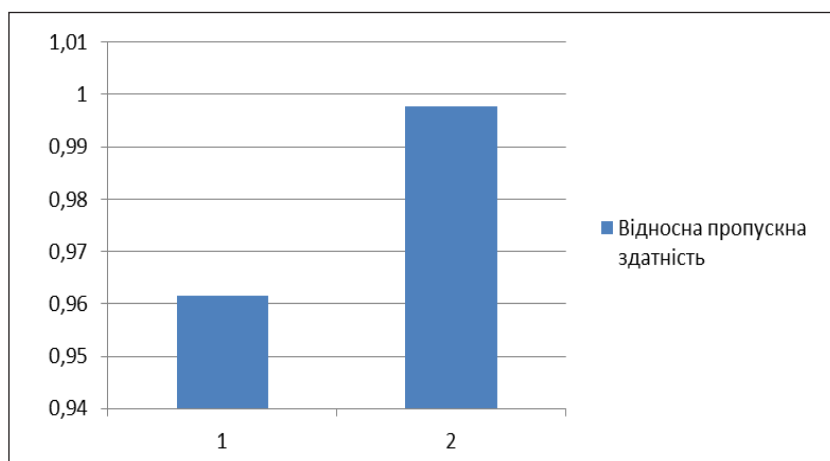


Рис. 6. Порівняльний аналіз вхідних даних та отриманих результатів згідно зі сценарієм (відносна пропускна здатність)

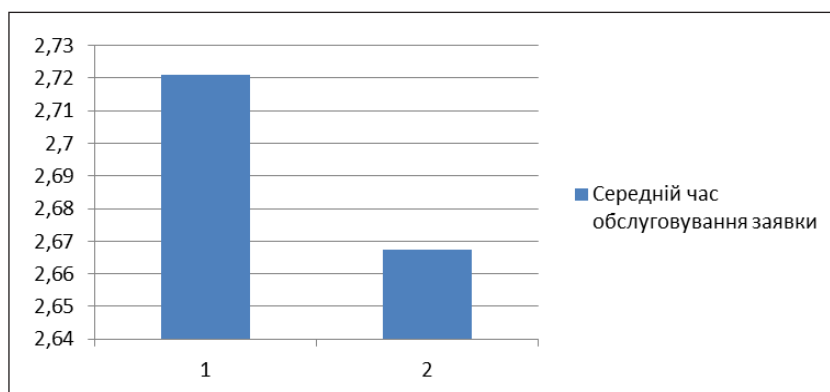


Рис. 7. Порівняльний аналіз вхідних даних та отриманих результатів згідно зі сценарієм (середній час обслуговування заявки)

Висновки. Таким чином, з урахуванням імітаційного моделювання динамічних процесів СМО на підприємстві на відміну від наявної моделі знайдено резерв підвищення ефективності функціонування СМО.

Отже, одночасний вплив підвищення пропускної здатності на етапі виробництва та передпродажної підготовки приводить до суттєвого зростання цільового показника за рахунок їхнього окремого впливу, тобто в цьому разі спостерігаємо ефект синергії.

Список літератури:

1. Саати Т. Элементы теории массового обслуживания и ее приложения. М.: Сов. радио. 1965. 510 с.
2. Экономико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. М.: ЮНИТИ, 1999. 391 с.
3. Бродецкий Г.Л. Экономико-математические методы и модели в логистике: процедуры оптимизации: учебник для студ. / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев. – 2-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2014. 288 с.
4. Рыжиков Ю.И. Имитационное моделирование. Теория и технология. СПб.: КОРОНА принт, 2004. 384 с.
5. Шамрін Р.В. Імітаційне моделювання економічних систем: програмні засоби та напрями їх вдосконалення. Економічна наука. 2016. № 1. С. 35–39.
6. Киселева М.В. Имитационное моделирование систем в среде AnyLogic. Екатеринбург: УГТУУПИ, 2009. 88 с.
7. Khripko S.L., Oharenko T.U., Shevchenko V.L. Modeling of marketing logistics of social and economic networks. Ефективна економіка 2018, № 5. С. 40–45.

УДК 336.761:330.46:330.16

Шайтанова Є.С., аспірант
кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізька державна інженерна академія

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Шайтанова Є.С. Моделювання управління інвестиційними ресурсами підприємства. У статті висвітлено моделі управління інвестиційними ресурсами підприємства. Проведено аналіз моделей управління інвестиційними ресурсами підприємства. Розглянуто теорії портфельної оптимізації та теорії вартості капітальних активів (модель CAPM). Встановлено доцільність використання агентно-орієнтованого підходу під час моделювання управління інвестиційними ресурсами підприємства. Визначено основні властивості агентно-орієнтованого моделювання.

Ключові слова: інвестиційний проект, прийняття рішень, теорія вартості капітальних активів, теорія портфельної оптимізації, агентно-орієнтоване моделювання.

Шайтанова Е.С. Моделирование управления инвестиционными ресурсами предприятия. В статье освещены модели управления инвестиционными ресурсами предприятия. Проведен анализ моделей управления инвестиционными ресурсами предприятия. Рассмотрены теории портфельной оптимизации и теории стоимости капитальных активов (модель CAPM). Установлена целесообразность использования агентно-ориентированного подхода при моделировании управления инвестиционными ресурсами предприятия. Определены основные свойства агентно-ориентированного моделирования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, принятие решений, теория стоимости капитальных активов, теория портфельной оптимизации, агентно-ориентированное моделирование.

Shaitanova E.S. Modeling of management of investment resources of the enterprise. The article deals with the models of management of investment resources of the enterprise. Held the analysis of the models of management of investment resources of the enterprise. It describes the theory of portfolio optimization and the theory of the value of capital assets (model CAPM). It established the expediency of using the agent-oriented approach in modeling of the management of investment resources of the enterprise. It defined the main properties of agent-oriented modeling.

Key words: investment project, decision making, the theory of the value of capital assets, the theory of portfolio optimization, agent-oriented modeling.

Постановка проблеми. В умовах реального ринку виняткової актуальності набуває проблема ефективного вкладення капіталу з метою його збільшення, тобто інвестування.

Україна перебуває в стані економічної кризи. Саме інвестиції забезпечують розвиток економіки, тому необхідно стимулювати зростання інвестицій в основний капітал підприємств.

Умовою виходу України зі стану економічної кризи є інвестиції. Для досягнення стабільного економічного зростання держави необхідно запроваджувати сучасні досягнення технічного прогресу, підвищувати якісні показники господарської діяльності.

Незважаючи на одержані українськими й зарубіжними вченими суттєві наукові результати в галузі управління інвестиційними ресурсами підприємства, залишаються актуальними ще багато питань, пов'язаних з удосконаленням моделей управління інвестиційними ресурсами підприємства, що, у свою чергу, викликано відсутністю єдиного, загально визнаного дієвого науково обґрунтованого підходу до моделювання управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Внаслідок цього зростає необхідність проведення аналізу моделей управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження природи та ролі інвестицій в суспільному розвитку є одним із найбільш розроблених напрямів економічної науки. Розробленням методологічних основ інвестування займалися західні економісти, такі як Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Н. Калдор, І. Фішер, Л. Джонсон, Дж. Стейн, Ф. Редінгтон, А. Міль, А. Пігу та ін [1].

Розвитком математичних методів управління інвестиційним портфелем займалися такі науковці, як С. Бреді, Г. Марковіц, Дж. Тобін, М. Міллер, Ф. Блек, М. Шоулз, В. Шарп, А. Хербст, Дж. Маршалл, Д. Каре, Р. Колб, Г. Александер, Дж. Бейлі, Д. Сміт, Ч. Смітсон, К. Редхед, С. Х'юз, М. Пелхем, Дж. Фіннерті, К. Бансал, С. Бреді, Р. Трейнор, Д. Хікс та інші [2; 3].

Розробленням сучасних підходів до моделювання інвестиційної діяльності займалися вітчизняні науковці, такі як В. Вітлінський, В. Галіцин, А. Камінський, Б. Кишаєвич, Н. Костіна, І. Лук'яненко, А. Матвійчук, О. Черняк, О. Суслов, В. Соловійов, І. Буртняк, О. Пернарівський, О. Степаненко та інші [4; 5; 6; 7; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатньо вивченими та досить важливими залишаються питання моделювання управління інвестиційними ресурсами підприємства для ефективного управління інвестиціями.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз моделей управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічний підхід до управління інвестиціями сформувався на основі фундаментальних теорій – теорії портфельної оптимізації та теорії вартості капітальних активів (модель CAPM). Основи теорії вибору оптимального портфеля інвестора були розроблені Г. Марковіцем (1952 р.) [2], В. Шарп [9] є автором теорії вартості капітальних активів. Залежність між очікуваною дохідністю цінного паперу та його ризиком, яка трактується як ступінь невизначеності щодо отримання цього доходу [2], описує Модель портфельної оптимізації Г. Марковіца. Ризик портфеля, до складу якого включено кілька інструментів, завдяки диверсифікації буде знижено, в цьому полягає фундаментальне положення портфельної оптимізації. Ефективність управління інвестиційним портфелем визначається за співвідношенням дохідності та ризикованості згідно з моделлю CAPM.

У моделі портфельної оптимізації Г. Марковіца очікувана дохідність цінного паперу розглядається як середнє значення часового ряду дохідностей цінного паперу за попередні періоди, а ризик – як середньоквадратичне відхилення цієї дохідності. Мінімізувати ризик шляхом мінімізації середньоквадратичного відхилення дає змогу модель Марковіца за заданого рівня дохідності портфеля.

Ризик, який показує невизначеність щодо отримання прогнозованих доходів, є важливою характеристикою фінансового інструменту. Різноманітні показники, здебільшого статистичні величини, використовують для оцінювання ризику, які показують, наскільки та з якою ймовірністю фактична дохідність цього паперу може відрізнятись від очікуваної.

Певні обмеження та недоліки має Модель Марковіца, пов'язані насамперед із припущенням про нормальний закон розподілу ймовірності. Таке припущення значно спрощує розрахунки і зручне для економічного обґрунтування. Проте воно не завжди описує реальну ситуацію і не дає точних результатів прогнозування. Тому в подальшому багато наукових досліджень було присвячено пошуку нових рішень та удосконаленню теорії портфельної оптимізації. Однією з перших стала модель оцінки вартості капітальних активів (CAPM), яка описує залежність між очікуваною дохідністю та ризиком портфеля цінних паперів [9, с. 259–277].

Ефективність управління портфелем цінних паперів також можна оцінити на основі моделі CAPM, яку слід розглядати як цільову функцію в моделях портфельної оптимізації. Коефіцієнт ефективності розраховується як відношення різниці між дохідністю портфеля (реальною або очікуваною) та безризиковою ставкою до показника, який відображає ризик портфеля [9]. Коефіцієнт Трейнора використовують для визначення ефективності диверсифікованого портфеля (див. табл. 1). Оскільки несистемний ризик може бути знижений диверсифікацією порт-

Моделі оцінювання портфеля цінних паперів

1	Назва	Формула	Умовні позначення
2	3	4	
1	Модель В. Шарпа (модель CAPM)	$d_p = d_0 + \beta_p(d_m + d_0)$	β_p – системний ризик портфеля; d_m – очікувана дохідність ринкового портфеля; d_0 – ставка доходу за безризиковими цінними паперами.
2	β – коефіцієнт цінних паперів	$\beta = \frac{\text{cov}_{P,R}}{\sigma_R^2}$	$\text{cov}_{P,R}$ – коваріація ціни цінного папера P та ринку R ; σ_R^2 – дисперсія ринку.
3	Коефіцієнт бета для портфеля – β_p	$\beta_p = \sum_{i=1}^n \gamma_i \cdot \beta_i$	β_i – коефіцієнт бета i -ї групи цінних паперів; γ_i – питома вага i -ї групи цінних паперів у портфелі; n – кількість груп цінних паперів у портфелі.
4	Коефіцієнт Трейнора (кТ) для оцінки ефективності диверсифікованого портфеля	$kT = \frac{d_p - d_0}{\beta_p}$	d_p – дохідність портфеля інвестора за період, що аналізується; d_0 – середня безризикова ставка за той самий період
5	Коефіцієнт Шарпа (кS) для оцінки ефективності недиверсифікованого портфеля	$kS = \frac{d_p - d_0}{\sigma_p}$	σ_p – стандартне відхилення дохідності портфеля
6	Модель впливу процентних ставок на зміну ціни цінного паперу	$\Delta p^* = -D \cdot \left(\frac{\Delta r}{1+r} \right) \cdot 100$	Δp – зміна ціни цінного паперу (в процентах)
7	Модель дюрації Ф. Макуолі	$D = \frac{\sum_{i=1}^n S_i \cdot i}{(1+d)^i} + \frac{N \cdot n}{(1+d)^n}$	D – дюрація цінного паперу (роки, місяці); S_i – очікувані потоки процентних доходів в i -й період ($i = \overline{1, n}$); i – періоди проведення виплат; n – загальна кількість періодів; d – ставка дисконтування; N – номінальна сума боргу; p – ринкова ціна цінного паперу
8	Дюрація портфеля цінних паперів	$D_p = \frac{\sum_{m=1}^M DFI_m \cdot FI_m}{\sum_{m=1}^M FI_m}$	D_p – дюрація портфеля (роки); DFI_m – дюрація m -го цінного паперу, що входить до складу портфеля ($m = \overline{1, M}$); FI_m – ринкова ціна m -го цінного паперу; M – кількість цінних паперів у портфелі

Джерело: [10]

феля, то для широкодиверсифікованого портфеля такого ризику майже немає. Для аналізу недиверсифікованого портфеля цінних паперів застосовують Коефіцієнт Шарпа, він дає змогу врахувати як системний, так і несистемний ризики через стандартне відхилення.

Важливими характеристиками цінних паперів, окрім дохідності і ризику, є показники ринкової ціни (p) та внутрішньої (теоретичної чи розрахункової) вартості (v) [11, с. 210]. Ринкова ціна цінного паперу – це задекларований показник, що об'єктивно є на ринку (котирування цінного паперу). Індикатором інвестиційної привабливості інструменту є ринкова ціна, яка складається під впливом взаємодії попиту та пропозиції.

Внутрішня вартість цінного паперу (в інструктивних документах НБУ – «розрахункова ринкова вартість») – це розрахунковий показник, який є оцінкою інвестором тієї вартості, яку теоретично має об'єкт інвестицій. Внутрішня (теоретична) вартість залежить від аналітичної моделі, обраної для обчислень, тому цінний папір може мати багато значень

внутрішньої вартості, кількість яких теоретично дорівнює кількості учасників ринку, які провадять такий аналіз. Це означає, що оцінка внутрішньої вартості містить елемент суб'єктивізму. Рішення про купівлю чи продаж цінного паперу приймається залежно від співвідношення ринкової ціни та внутрішньої вартості.

На практиці для визначення внутрішньої вартості найчастіше використовують фундаменталістський підхід, а в умовах емерджентних ринків, на яких не сформованого достатнього масиву історичних даних, він залишається і єдино прийнятним. Модель, запропоновану в 1938 р. Дж. Вільямсом [11], застосовують для оцінювання внутрішньої вартості цінних паперів. Залежно від виду та характеристик цінних паперів модифікується Модель Вільямса (акції зі сталою виплатою дивідендів, акції із змінними дивідендами, купонні облигації, дисконтні облигації та ін.).

Отже, формування портфеля цінних паперів має базуватися на загальних правилах інвестиційного менеджменту: 1) орієнтація на співвідношення

дохідності та ризику; 2) якщо дохідності цінних паперів не є абсолютно корельовані ($\rho_{ij} \neq 1$), то диверсифікація портфеля знижує ризик портфеля за збереження рівня його дохідності; 3) для широко диверсифікованого портфеля несистемний ризик наближається до нуля, тому його можна не враховувати; 4) в процесі формування стратегії управління інвестиційним портфелем слід оцінювати саме системний ризик, адже його уникнути неможливо.

До формування нових напрямів досліджень привели подальший розвиток теорії портфельної оптимізації та пошук шляхів удосконалення моделі Г. Марковіца. Частина з них присвячена пошуку точніших методів прогнозування дохідності, інші мають на меті розроблення більш адекватних оцінок міри ризику, ніж середньоквадратичне відхилення. Моделі, в яких введено додаткові обмеження для інвестора або зовнішнього середовища, введено інші критерії оптимізації (порівняно з класичною моделлю), також отримали розвиток.

Моделі, в яких прогнозування дохідності цінних паперів засноване на розподілах ймовірностей, які відрізняються від нормального закону розподілу, або обчислене нестатистичними методами, формують окрему групу. До цієї групи належать моделі, засновані на експоненціальному законі розподілу ймовірностей, а також моделі, побудовані із використанням теорії фракталів, теорії нечітких множин, нечітких інтервальних чисел, нечітких випадкових чисел, нечітких обмежень, моделі, в яких ризик інвестиційного портфеля визначався за допомогою VaR-методології.

Недоцільність застосування методів моделювання, заснованих на припущеннях про нормальний закон розподілу та стаціонарність часових рядів, зумовлюють особливості розвитку українського фондового ринку. GARCH-моделі показали досить високу точність прогнозування на вітчизняному фінансовому ринку. За умови їх поєднання з методом Монте-Карло [12, с. 195–198] ефективність прогнозування за цими методами зростає.

Один з описаних підходів до прогнозування ринкових індикаторів рідко використовується сучасними аналітиками. Найчастіше економіко-математичні моделі прогнозування поєднують із фундаментальним аналізом шляхом створення критеріїв розподілу на основі економічних факторів. Будуються вони не на аналізі минулих подій, а на основі наявних макроекономічних індикаторів, такі розподіли називають експертними. Крім того, ймовірності різних наслідків впливу фундаментальних факторів можуть визначити експерти. Ці ймовірності надалі використовуються для побудови функції щільності розподілу ймовірності цін на прогнозовану дату. На основі комбінації цих підходів можлива також побудова ймовірнісних сценаріїв. Наприклад, можна побудувати деяку функцію щільності ймовірностей та змінити її шляхом коригування одного чи декількох параметрів функції

на основі минулих цін [12]. Зовнішні фактори, які зумовлюють значні коливання волатильності, використовують для підвищення точності моделей.

Прогнозування динаміки ринкових індикаторів на основі зовнішніх факторів впливу пов'язане з деякими ускладненнями. По-перше, зв'язок між динамікою макроекономічних показників не є постійним та залежить від конкретної ситуації, яка склалася на ринку. Тому прогнозування динаміки фондового ринку на основі впливу зовнішніх чинників рідко дає результати високої точності. По-друге, значна кількість зовнішніх факторів у моделі збільшує волатильність прогнозного ряду цін, а також може поглинати вплив кожного окремого показника на залежну змінну. По-третє, факторні змінні повинні бути виражені у формі, у якій вони демонструють найбільшу кореляцію із залежною змінною.

За умови, що ринок цінних паперів розвивається еволюційним шляхом, він може бути прогнозованим. Слід застосовувати спеціальні алгоритми, якщо спостерігаються революційні зломи. Формалізувати процес ціноутворення фінансових активів та знизити використання інтуїтивних підходів дає змогу побудова економіко-математичних моделей для прогнозування цінової динаміки фондових ринків на різних стадіях розвитку та для різних за тривалістю горизонтів прогнозування. За умови використання особливих інструментів прогнозування, об'єднуючи елементи технічного аналізу, фундаментального аналізу, нейронних мереж та сучасних напрацювань у сфері моделювання економічних процесів, можна реалізувати такий підхід. Всі розглянуті вище теоретичні концепції спрямовані на пошук методів, які б давали змогу передбачити ненавмисні соціальні наслідки цілеспрямованих дій людей, які відбуваються під впливом різноманітних та різноспрямованих факторів в ринковому середовищі. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми стало агентно-орієнтоване моделювання (АОМ).

Агентно-орієнтований підхід належить до класу імітаційних обчислювальних моделей, що досліджують дії та взаємодії автономних агентів з метою оцінки їхнього впливу на систему загалом. Він поєднує в собі елементи теорії ігор, складних систем, емергентності, багатоагентних систем, еволюційного програмування тощо. Цей підхід відрізняється тим, що враховує залежність від пройденого шляху та накопиченого досвіду, а також автономність та гетерогенність учасників ринку.

Предметом агентноорієнтованого моделювання обчислювальної економіки є створення такої симуляції реального світу, в якій можна буде ефективно перевіряти наслідки різних сценаріїв дій та вибрати оптимальний напрям, прогнозувати розвиток економічних систем, аналізувати причинно-наслідкові зв'язки між змінними.

Єдиною найбільш визначною характеристикою агента є його здатність діяти автономно, тобто

самостійно і без сторонніх втручань, у відповідь на ситуації, з якими він стикається. Агенти наділені поведінкою, яка дає їм змогу приймати незалежні рішення. Як правило, агенти є активними і виконують дії, щоб досягнути своїх внутрішніх цілей, а також реактивно відповідають на дії інших агентів та середовища.

Надзвичайні конструктивність та гнучкість агентно-орієнтованого підходу визначають широкий спектр можливих застосувань моделей цього класу, які включають пошук емпіричного та нормативного розуміння, аналіз евристик та методологічний розвиток.

Населивши агентно-орієнтовані моделі агентами із власною мотивацією та здатністю до навчання, розробник досліджує межі, в яких результати, отримані в моделі, є ефективними, справедливими та впорядкованими, незважаючи на спроби окремих агентів отримати індивідуальні переваги шляхом стратегічної поведінки. Аналіз евристик дає змогу дізнатися більше про фундаментальні причинно-наслідкові механізми в складних системах. Навіть якщо припущення моделювання досить прості, наслідки їх використання можуть бути зовсім неочевидними, якщо система складається з багатьох взаємодіючих агентів. Ефект взаємодії агентів часто є несподіваним, оскільки важко передбачити усі наслідки навіть найпростіших форм взаємодії.

Характерними властивостями АОМ є погляд «знизу догори», гетерогенність, нелінійність, істина

невизначеність, здатність до навчання та самоорганізації. Основним компонентом АОМ є «агенти» – активні сутності, здатні діяти автономно у відповідь на ситуації, з якими вони стикаються, щоб досягнути своїх внутрішніх цілей.

Агентно-орієнтоване моделювання спрямоване на вивчення альтернативних джерел пізнання, раціональності поведінки, розвитку та навчання.

Висновки. Аналіз моделей управління інвестиційними ресурсами підприємства дає змогу визначити, що в галузі управління інвестиціями залишаються вкрай актуальними ще багато проблемних питань, пов'язаних з удосконаленням принципів і механізмів моделювання управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Проаналізувавши літературні джерела, ми дійшли висновку, що на сучасному етапі розвитку теорії та практики управління інвестиційними ресурсами склалися всі передумови для подальшого розвитку систем управління інвестиціями шляхом ускладнення їх інформаційної структури, комп'ютеризації, інтелектуалізації. Пріоритетом наукових досліджень у цьому напрямі є розроблення агентно-орієнтованої моделі управління інвестиційними ресурсами на підприємстві з метою поєднання сучасних обчислювальних потужностей інформаційних систем з результатами наукових і прикладних досліджень у сфері управління інвестиційними ресурсами на підприємстві.

Список літератури:

1. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. М.: Прогресс, 1978. 256 с.
2. Markowitz H. M. Portfolio Selection / H. M. Markowitz // The Journal of Finance. 1952. Vol. 7, No. 1. pp. 77–91.
3. Маршалл Дж.Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. 784 с.
4. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. К.: Борисфен-М, 1996. 326 с.
5. Черняк О.І. Розробка моделей класифікації українських підприємств за ймовірністю банкрутства з використанням дискримінантного аналізу та методу дерев рішень / О.І. Черняк, Д.В. Яшук, В.О. Монаков // Статистика України. 2011. № 2. С. 59–64.
6. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків: монографія / А.Б. Камінський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2006. 303 с.
7. Кишаєвич Б.Ю. Стрес-тестування кредитного портфеля банку на основі багатофакторних моделей / Б.Ю. Кишаєвич // Економічний простір: 36. наук. праць. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. № 45. С. 161–171.
8. Матвійчук А. Використання logit- та probit- регресій для оцінки кредитоспроможності позичальника / А. Матвійчук, В. Бень // Вісник Національного банку України. 2015. № 5. С. 37–41.
9. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. 1028 с.
10. Примостка А.О. Агентно-орієнтоване моделювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку: дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.11. Київ, 2015. 225 с.
11. Ковальов В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В. В. Ковальов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999. 512 с.
12. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / за ред. проф. Примостки Л.О. К: КНЕУ, 2014. 424 с.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 4 (16) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 20,93
Підписано до друку: 28.09.2018 р. Замов. № 1018/147. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.